Rapport annuel
2007

SAQ

Table des matières

Section générale

Faits saillants	1
Message du président du conseil d'administration	2
Message du président-directeur général	4
Comité de direction	6
La SAQ meilleure...	8
Découvrez la SAQ	13
Tendances	14

Section financière

Reddition de comptes	22
Revue financière	24
Rapport de la direction	32
Rapport des vérificateurs	33
États financiers consolidés	34
Information trimestrielle	50
Rétrospective des 10 derniers exercices	52
Règles de gouvernance	61

Meilleurs résultats

Faits saillants

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(en millions de dollars et en millions de litres pour les ventes en volume)

	2007[1]	2006	Variation en %
Résultats d'exploitation			
Ventes brutes	**2 980,3**	2 765,3	7,8
Ventes nettes	**2 364,1**	2 173,1	8,8
Bénéfice brut	**1 180,8**	1 114,2	6,0
Charges d'exploitation	**470,7**	457,3	2,9
Bénéfice net	**710,1**	656,9	8,1
Situation financière			
Actif total	**573,0**	658,8	(13,0)
Immobilisations corporelles	**240,2**	272,4	(11,8)
Fonds de roulement	**(162,4)**	(203,6)	20,2
Dette à long terme	**41,2**	46,4	(11,2)
Capitaux propres	**36,7**	35,6	3,1
Autres données financières			
Recettes gouvernementales tirées de l'exploitation	**1 396,7**	1 304,7	7,1
Ventes brutes totales excluant les ventes aux brasseurs et distributeurs de bière	**2 767,9**	2 584,6	7,1
Ventes nettes par réseaux de vente			
Succursales et centres spécialisés	**1 914,1**	1 753,2	9,2
Grossistes-épiciers	**260,5**	260,4	–
Brasseurs et distributeurs de bière	**189,5**	159,5	18,8
Ventes nettes totales	**2 364,1**	2 173,1	8,8
Ventes nettes par catégories de produits			
Spiritueux	**492,1**	460,0	7,0
	19,0 L	18,2 L	4,4
Vins	**1 604,5**	1 470,3	9,1
	126,0 L	116,7 L	8,0
Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées[2]	**78,0**	83,3	(6,4)
	11,4 L	11,9 L	(4,2)
Ventes nettes totales excluant les ventes aux brasseurs et distributeurs de bière	**2 174,6**	2 013,6	8,0
	156,4 L	146,8 L	6,5
Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	**189,5**	159,5	18,8
	132,4 L	122,8 L	7,8
Ventes nettes totales	**2 364,1**	2 173,1	8,8
	288,8 L	269,6 L	7,1

[1] Exercice financier de 53 semaines

[2] Couramment appelées *coolers* ou *cocktails*.

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

Message du président du conseil d'administration

Norman Hébert jr.

Il faut rappeler que la SAQ a pour mandat de faire le commerce des boissons alcooliques et pour mission de bien servir la population de toutes les régions du Québec en offrant une grande variété de produits de qualité.

Sur la bonne voie

À bien des égards, l'exercice 2006-2007 en a été un de transition. Transition entre une période d'intenses réformes et celle, devant nous, qui produira les fruits de ces changements importants.

La SAQ est clairement sur la bonne voie. La satisfaction de la clientèle s'accroit, ayant atteint un sommet de 97 % en août 2006. L'expérience de magasinage en succursale attire et retient de plus en plus les consommateurs. L'intérêt des Québécois pour le monde du vin et des spiritueux continue de grandir et le modèle de consommation de produits alcooliques demeure parmi les plus sains des pays industrialisés, exigeant néanmoins, par définition, un suivi sociétal attentif.

Sur le plan financier, la Société présente un portrait fort enviable. Les charges d'exploitation pèsent moins lourd par rapport aux revenus. Les réformes apportées à la politique d'achat et de mise en marché ont permis à la Société d'exercer un meilleur contrôle sur le prix coûtant des produits et de dynamiser la gamme de produits offerts, pour le plus grand bénéfice des clients.

Les perspectives pour les prochaines années sont donc bonnes. Elles le demeureront à la condition express que la SAQ sache demeurer une destination de magasinage privilégiée des consommateurs. Elle se devra de répondre avec brio à toute la gamme des attentes, de plus en plus variées et élevées, qu'ils expriment.

Ainsi, si les progrès remarquables réalisés ces dernières années au chapitre des ventes résultent en bonne partie de la capacité de la SAQ d'attirer et de retenir le revenu discrétionnaire des consommateurs, c'est-à-dire la portion de leur budget qu'ils ont la liberté de consacrer aux achats de leur choix, ce sera encore plus vrai dans l'avenir. La proposition de la SAQ d'une saine passion pour le monde du vin et des spiritueux sera de plus en plus en concurrence avec les autres propositions de divertissement, de rénovation ou de voyage faites aux consommateurs par les autres détaillants. En pareilles circonstances, l'expérience globale offerte par la SAQ devra demeurer attrayante. L'innovation continuera d'être le mot-clé.

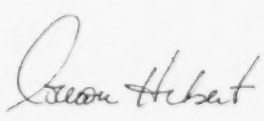
Une gouvernance plus forte

Le conseil aura tenu 22 séances au cours de l'exercice 2006-2007. Ces réunions de travail lui auront permis d'analyser les enjeux de l'entreprise à la lumière de son plan stratégique et de s'assurer que les orientations soient bien appliquées. Outre la satisfaction de la clientèle et la gestion disciplinée, les principales préoccupations du conseil découlant des travaux de la dernière année sont notamment de maintenir et d'accroître le rôle de la SAQ en matière de promotion de la consommation responsable d'alcool et de mettre en place le plan intégré de développement durable.

Le conseil d'administration a la responsabilité fiduciaire de l'entreprise. L'exercice 2006-2007 a marqué, à ce chapitre, le début d'une nouvelle ère, celle d'un modèle de gouvernance où les responsabilités des administrateurs se sont considérablement accrues par l'effet combiné de la nouvelle *Loi sur la modernisation de la gouvernance des sociétés d'État*, des travaux internes menés sur cette question par le conseil lui-même, assisté d'un comité d'experts, et des recommandations formulées en novembre 2006 par le vérificateur général du Québec. Il en résultera une organisation plus forte et plus apte à relever avec succès les défis qui l'attendent.

Je tiens à féliciter M. Sylvain Toutant, PDG de la Société, ainsi que tous les membres du Comité de direction pour leur excellent travail et leur grand sens du devoir. L'exercice 2006-2007 fut, en effet, le théâtre de nombreux événements et de fort belles réalisations.

Qu'il me soit permis, en terminant, de remercier chaleureusement les membres du conseil pour leur disponibilité et leur professionnalisme au cours de la dernière année, de même que M^me^ Michèle Thivierge, qui a assuré, en 2006, l'intérim de la présidence du conseil pendant plusieurs mois.



Norman Hébert jr.
Président du conseil d'administration

Message du président-directeur général

Meilleure pour vous

Tous ensemble, à la Société des alcools du Québec, nous poursuivons un objectif primordial : celui d'améliorer, année après année, l'expérience d'achat et d'accroître ainsi la satisfaction de nos clients. C'est notre motivation première.

La Société vise aussi à accomplir cette mission à un coût compétitif, garantissant à l'ensemble des citoyens du Québec que les retombées de ses activités sur le financement des programmes publics se situent, elles aussi, à un niveau optimal.

Sur tous ces plans, l'exercice 2006-2007 aura été celui d'importants développements qui ont rendu la SAQ meilleure.

D'abord et avant tout, la Société a atteint en 2006-2007 sa vitesse de croisière dans la mise en application de sa récente politique d'achat et de mise en marché, adoptée en octobre 2005.

Un millier de nouveaux produits ont été introduits dans des dizaines de catégories, choisis par appel de propositions. Un tel taux de renouvellement de la gamme de produits est du jamais vu dans l'histoire de la Société. La nouvelle formule se veut le reflet de l'effervescence mondiale dans le domaine du vin et des spiritueux, une effervescence dont la SAQ veut être le miroir le plus fidèle possible, notamment en stimulant la concurrence entre ses fournisseurs.

L'exercice 2006-2007 a aussi été marqué par une intensité commerciale particulière en succursale, fruit de l'effort de tous pour faire des points de vente de la SAQ des lieux de magasinage agréables, voire éducatifs pour les consommateurs, grâce, entre autres, à une plus grande disponibilité du personnel aux heures d'affluence, à une formation plus poussée pour les conseillers en vin et à l'actualisation du concept de SAQ Sélection, dont la première succursale a été ouverte à Laval. Les ventes en succursale ont connu une progression de 9,2 % en 2006-2007, un rythme plus rapide que celui de l'ensemble des ventes de la Société.

Dans le but d'accroître encore la satisfaction des consommateurs, la SAQ différencie de plus en plus ses approches de service et de mise en marché selon les segments de clientèle. *Conviviaux*, *Réguliers*, *Découvreurs*, *Passionnés* et *Connaisseurs* ont chacun leurs exigences et leurs attentes, sans compter les attentes individuelles. Le meilleur contrôle sur l'offre de produits qui découle de notre politique d'achat et de mise en marché nous permet désormais d'offrir des produits provenant de tous les coins de la planète et qui répondent précisément à chacun de ces segments. C'est aussi dans cet esprit que le magazine *Cellier* est apparu en 2006. S'adressant à une clientèle curieuse et intéressée à améliorer ses connaissances, la parution de *Cellier* s'accompagne, plusieurs fois l'an, de la commercialisation dans nos magasins de dizaines de nouveaux produits.

Des revenus et une rentabilité en progression importante

Ces améliorations – et toutes les autres qui sont décrites dans ce rapport – se sont reflétées directement dans nos résultats financiers. La Société a connu en 2006-2007 un chiffre d'affaires qui approche les 3 milliards de dollars et livré un bénéfice net consolidé record de 710,1 millions de dollars, comparativement à 656,9 millions de dollars en 2005-2006. Les recettes gouvernementales tirées de l'exploitation

ont atteint 1,4 milliard de dollars, en comparaison à 1,3 milliard de dollars pour l'exercice précédent.

L'amélioration du ratio des charges d'exploitation sur les ventes brutes à 17,0 % – par rapport à 17,7 % en 2005-2006 – de même que la réduction substantielle de l'endettement bancaire moyen à 166,5 millions de dollars – par rapport à 247,4 millions de dollars l'année précédente – témoignent pour leur part d'une gestion toujours plus disciplinée, ce qui constitue l'une des conditions importantes de la légitimité de la SAQ en tant que quasi-monopole public dans son secteur d'activité.

Au terme de l'exercice 2006-2007, nous avons un meilleur réseau de vente, une meilleure offre de produits et une satisfaction des clients en progression. L'amélioration continue du service à la clientèle par l'innovation et l'investissement, la dynamisation de notre offre de produits, la négociation méthodique des prix coûtants et la hausse générale de notre efficacité ont constitué les piliers de notre stratégie en 2006-2007. Elles continueront de l'être pour les années à venir.

En terminant, je désire adresser mes plus sincères félicitations et remerciements aux cadres et aux employés de la Société, qui déploient leur savoir-faire et leur énergie et poursuivent avec détermination l'objectif d'améliorer l'expérience d'achat de nos clients. Les résultats obtenus en 2006-2007 témoignent de l'ampleur de ce qui est accompli au quotidien partout au sein de l'entreprise et de la passion qui nous anime.

Sylvain Toutant

Des remerciements particuliers vont aussi cette année aux membres du conseil d'administration de la SAQ, qui ont consacré beaucoup d'efforts à définir et à implanter de nouvelles règles de gouvernance. L'objectif de ces travaux et réformes n'est rien de moins que de placer la Société parmi les meilleures organisations dans ce domaine. Je désire les remercier également pour le soutien qu'ils ont procuré à la direction en apportant leur expertise et leur appui aux projets de l'entreprise.

Sylvain Toutant
Président-directeur général

Comité de direction

De gauche à droite :

Alain Bolduc
Vice-président aux affaires publiques et aux communications, adjoint au PDG

Richard Genest
Vice-président et chef de la direction financière

Alain Brunet
Vice-président à la commercialisation

Philippe Duval
Vice-président à l'exploitation des réseaux de vente et aux ressources humaines

Madeleine Gagnon
Vice-présidente aux ressources humaines

Sylvain Toutant
Président-directeur général

Suzanne Paquin
Secrétaire générale et vice-présidente aux services juridiques

Luc Vachon
Vice-président à la logistique et à la distribution

Benoit Durand
Vice-président aux ressources informationnelles

Meilleure
offre de produits

Le réseau de magasins de la SAQ se développe, s'embellit. Mais que serait la plus belle des succursales si les bons produits n'y étaient pas? La SAQ commercialise plus de 7 500 vins, bières et spiritueux en provenance de quelque 55 pays. Mieux, elle améliore son offre de jour en jour.

2006-2007 : la SAQ a introduit, grâce à sa politique d'achat et à la mise en place d'un outil Web facilitant le processus de sélection des produits, 100 vins courants et près de 900 produits de spécialité. Cette politique permet de tirer profit de la concurrence entre les producteurs de boissons alcooliques et de varier l'offre.

L'entreprise a également procédé au lancement du magazine *Cellier*, destiné à la clientèle des *Passionnés* et des *Connaisseurs*. La publication des numéros coïncide avec l'arrivée de nouveaux produits en magasin, dont la description se trouve à l'intérieur des pages. Les 84 SAQ Sélection ont désormais un îlot consacré à la sortie de *Cellier* et des vins dont ses rédacteurs vantent les qualités. Environ 70 % de ces nouveaux produits sont des initiatives des spécialistes de la SAQ; leur connaissance des vignobles étrangers a permis la découverte de ces bijoux de la viniculture.

Introduction de 1 000 nouveaux produits

Derrière les tablettes bien garnies de la SAQ se profile un vaste système de logistique et de distribution sans lequel l'offre de produits de la SAQ ne serait que pure fantaisie. Ce réseau de distribution a accru de 6 % son efficacité en 2006-2007, un gain substantiel pour une 6e année consécutive.

Mieux encore, l'efficacité des activités de réception des produits a permis une hausse de 18 % de la capacité d'accueil quotidienne du nombre de conteneurs à Montréal.

Meilleur service

Les succursales de la SAQ, ce sont 414 magasins qui émaillent le Québec de Port-Cartier à Hull en passant par Jonquière et Shawinigan. Pour la clientèle, elles sont le visage de la SAQ. Pour l'entreprise, son fer de lance, sa légitimité, sa raison d'être.

40 000 heures de formation au personnel des succursales

L'ouverture, à Laval, de la succursale située au carrefour des autoroutes 19 et 440 marque un tournant en matière de service. C'est un concept innovateur qui, grâce à des pastilles de couleur et à une signalisation éducative, permet de trouver facilement les vins en fonction de ses goûts. Cette SAQ Sélection offre également une station de dégustation pour goûter avant d'acheter et une section *Accords vins et mets*. L'entreprise n'allait pas s'arrêter en si bon chemin : pas moins de 45 autres succursales ont été ouvertes, déménagées, agrandies ou rénovées.

Dans plusieurs magasins, l'entreprise a appliqué une stratégie permettant d'accroître la disponibilité des employés dans l'aire de vente pour mieux répondre aux besoins des clients durant les périodes d'achalandage. Là où cette mesure fut implantée, le taux de satisfaction de la clientèle a atteint 97 %, un résultat fort encourageant.

La clé d'un bon service à la clientèle demeure la mobilisation du personnel envers la satisfaction des clients et la reconnaissance du travail des employés. Pas moins de 640 membres du personnel de succursale ont ainsi suivi avec succès une formation développée par l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec (ITHQ) sur l'accueil du client, l'approche, l'accompagnement et l'au revoir.

Ce n'est pas tout, 10 000 heures de formation sur les produits ont été données aux employés des succursales pour un total de 40 000 heures pour ce seul segment du personnel de l'entreprise. Les conseillers en vin ont également poursuivi le développement de leur rôle grâce à un programme spécifique de l'ITHQ. Une soixantaine de ces spécialistes ont ainsi obtenu un diplôme attestant leur nouveau statut de conseillers en vin accrédités.

Meilleures
gestion et gouvernance

Les Québécois s'attendent à juste titre à ce que leurs sociétés d'État soient bien gérées et la SAQ se fait un devoir de répondre à leurs attentes et même au-delà. Parmi ces devoirs, la transparence est devenue l'un des aspects importants de la gouvernance de même que la répartition du pouvoir décisionnel.

À la SAQ, l'existence d'un conseil d'administration indépendant, présidé par un administrateur de grande réputation et distinct du PDG, est une tradition qui garantit ces principes fondamentaux.

La SAQ a collaboré étroitement avec le bureau du vérificateur général du Québec dans le cadre de ses travaux sur la vérification particulière menée auprès de l'entreprise. Elle analyse, chaque année, des centaines de demandes d'accès à l'information et s'assure de la protection des renseignements personnels.

Elle a organisé et tenu des conférences de presse afin de faire toute la lumière sur ses règles de commercialisation et a réagi publiquement au dépôt du rapport du vérificateur général.

La SAQ a mis en place un train de mesures afin de développer une dynamique plus constructive et plus ouverte avec les syndicats regroupant la majorité de ses employés. Dans la même foulée, l'entreprise a mené un sondage sur le climat organisationnel et entend évaluer méthodiquement ses dispositions. À la lumière des premiers résultats, chaque division a élaboré un plan d'action afin d'accroître la mobilisation de ses employés.

La transparence : l'un des aspects importants de la gouvernance.

Meilleure performance

Conséquence de l'amélioration du service, du réseau de succursales, des relations de travail et de l'offre de produits, la performance financière s'observe partout. Il n'est donc pas étonnant qu'un sondage mené auprès de la clientèle révèle un taux de satisfaction générale de 97 % à l'endroit de la SAQ et que celle-ci se retrouve au 35e rang des entreprises les plus admirées des Québécois.

97 % de la clientèle se dit satisfaite de la SAQ

La croissance des ventes nettes de 8,8 %, du bénéfice net de 8,1 % et le contrôle de la hausse des charges d'exploitation à 2,9 % ont permis le versement de recettes gouvernementales records de 1,4 milliard de dollars. Ces revenus de l'État sont ensuite retournés aux citoyens sous forme de services publics.

Autre bonne nouvelle, le ratio des charges d'exploitation sur les ventes brutes s'établit à 17,0 % et le ratio du bénéfice net sur les ventes nettes à 32,6 %, le meilleur résultat des six dernières années dans les deux cas. Ceci illustre bien la croissance de la rentabilité de l'organisation.

La réduction de 107 millions de dollars de l'endettement bancaire et l'amélioration du taux de rotation des stocks ont eu, quant à elles, un effet positif sur le fonds de roulement de l'entreprise.

La vente à des intérêts privés de la participation de la SAQ dans Maison des Futailles, S.E.C. s'inscrit par ailleurs dans la foulée du plan stratégique actuel.

Outils de gestion performants, des tableaux de bord ont été créés pour la chaîne d'approvisionnement et le réseau des ventes. De même, l'important logiciel de gestion des centres de distribution a été revu et actualisé.

Meilleur
bilan social

La SAQ se consacre à satisfaire une clientèle de plus en plus exigeante et informée. Mission stimulante, mais le maintien de l'équilibre entre sa vocation commerciale et la consommation réfléchie de l'alcool reste son principal défi. Or, le profil de consommation des Québécois fait l'envie de bien des pays.

Selon les plus récentes données de Statistique Canada, les Québécois se situent au 9e rang en matière de consommation d'alcool absolu. Ils consomment plus régulièrement, mais en moins grandes quantités. Bref, ils répartissent raisonnablement leur consommation.

La SAQ a tout de même versé 2,5 millions de dollars à Éduc'alcool, dont les campagnes de sensibilisation, jamais moralisatrices ni rigoristes, abordent directement les dangers de l'alcool et les effets désastreux de sa consommation exagérée.

Parce que la SAQ soutient son milieu, elle s'est associée à plus de 400 causes et événements populaires comme commanditaire pour un montant de 5,3 millions de dollars. Un rôle et une responsabilité qu'elle entend assumer à 100 %.

Parfaitement sensible au développement durable, elle a adopté une politique environnementale qui comporte 10 engagements et 28 actions concrètes, dont le soutien à la collecte sélective et à toutes les étapes de la valorisation du verre, l'économie d'énergie et la récupération des matières résiduelles. La moitié de ces actions sont de nouvelles initiatives qui devront être réalisées d'ici 2011, soit un horizon de quatre ans.

La SAQ s'est engagée dans une politique environnementale constituée de 28 actions concrètes.

Découvrez la
SAQ
6 357
employés
7 532
produits
414
succursales
86
ans
SAQ

La SAQ est...

... l'une des grandes sociétés d'État au Québec. Organisme voué au commerce de l'alcool, elle s'inscrit dans le quotidien des Québécois depuis 1921. Soumise à de nombreuses transformations, la SAQ répond toujours aux besoins de sa clientèle et cherche même à les devancer. Elle doit aussi favoriser des attitudes de consommation réfléchie.

Portrait d'une société d'État à vocation commerciale, mais socialement responsable.

Service collectif

Acheter québécois

Un réflexe en faveur de l'économie

Ici, un nouveau classeur, là, des étagères, un poste de travail à remplacer ou un comptoir, des tourniquets et une imprimante. Avec ses réseaux de vente, de distribution et ses bureaux administratifs, les besoins de la SAQ sont nombreux. En bonne entreprise, la SAQ favorise toujours les fournisseurs québécois, à l'intérieur des contraintes de la législation et des principes d'une saine gestion. Elle s'est ainsi procuré, en 2006-2007, des biens et services pour 60 millions de dollars auprès de 886 fournisseurs québécois, sans compter les producteurs de vin du terroir et d'autres boissons alcooliques.

La SAQ remet tous ses sous.

Commercer, faire des affaires, vendre, cela signifie rapporter des bénéfices. À la SAQ, ce bénéfice est remis en dividende à l'État. En d'autres mots, les profits sont presque entièrement versés à l'actionnaire, le ministre des Finances, qui les dépose à son tour dans le fonds consolidé de la province. En bout de piste, l'argent est retourné aux Québécois sous forme de services publics. En 2006-2007, la SAQ a ainsi remis un dividende de 709 millions de dollars, une croissance de 8 % par rapport à l'année précédente.

La cagnotte grossit, grossit...

Mis à part le dividende, la SAQ verse à Ottawa et à Québec les montants recueillis en marge de son commerce : les droits d'accise et de douane, les taxes de vente et les taxes spécifiques. Au total, en 2006-2007, la SAQ a versé 1,4 milliard de dollars en recettes gouvernementales. Un sommet.

248 M$
en rémunération

Parce que tout travail mérite salaire

Avec ses 3 888 employés réguliers et 2 469 à temps partiel, la SAQ a versé 248 millions de dollars en salaires au cours de l'exercice 2006-2007 ainsi que 48,6 millions de dollars en charges sociales, montants qui contribuent à l'économie et à la richesse collective au Québec.

Service commercial

3 G$

Un chiffre d'affaires costaud

Les ventes brutes de la SAQ, ce que d'autres appellent son chiffre d'affaires, frôlent les 3 milliards de dollars, ce qui en fait l'une des entreprises les plus importantes au Québec.

Réseau des succursales : qui n'avance pas recule

Sans buccin ni trompette, le réseau de magasins de la SAQ s'étend. Avec ses 414 succursales réparties en 7 bannières (Sélection, Classique, Express, Signature, Dépôt, comptoirs de vin en vrac, SAQ.com) et ses 395 agences, le réseau de vente de la SAQ est tissé bien serré. Sept bannières conçues pour combler la gamme complète des besoins des amateurs. À noter : l'ouverture, à l'automne 2006, d'une SAQ Sélection dont le concept a été revu et actualisé. Fer de lance d'une nouvelle génération de magasins, la succursale, située à Laval, mise sur l'autoformation de la clientèle et l'interactivité d'une signalisation éducative. Une station de dégustation automatisée complète un aménagement totalement repensé pour les néophytes comme pour les connaisseurs.

414
succursales

7
bannières

80
livreurs réputés

92
femmes directrices

160
heures de formation

La bonne bouteille au bon endroit au bon moment

L'escadrille des livreurs
Ils sont 80 et sillonnent les routes du Québec. Ils sont réputés pour leur courtoisie et passent pour de purs *gentlemen*. Certains partent avant l'aube, leur camion bien plein.

Les livreurs de la SAQ ont pour clients les succursales de l'entreprise, les distributeurs autorisés et des centaines de restaurateurs, hôteliers et propriétaires de bar. Des dizaines de milliers de livraisons pour un total d'environ 16 millions de caisses par année, de quoi rassasier les gosiers les plus secs!

Jouer au tennis et même au football

Des entrepôts qui donnent le vertige
Les centres de distribution de Québec et de Montréal couvrent 1,4 million de pieds carrés de superficie. Dans l'unique centre de Montréal, 10 terrains de football ou 370 courts de tennis pourraient tenir aisément. Pas étonnant que la capacité d'entreposage atteigne 4,3 millions de caisses. Des espaces qui donnent le vertige.

L'art et la manière : un marketing explosif

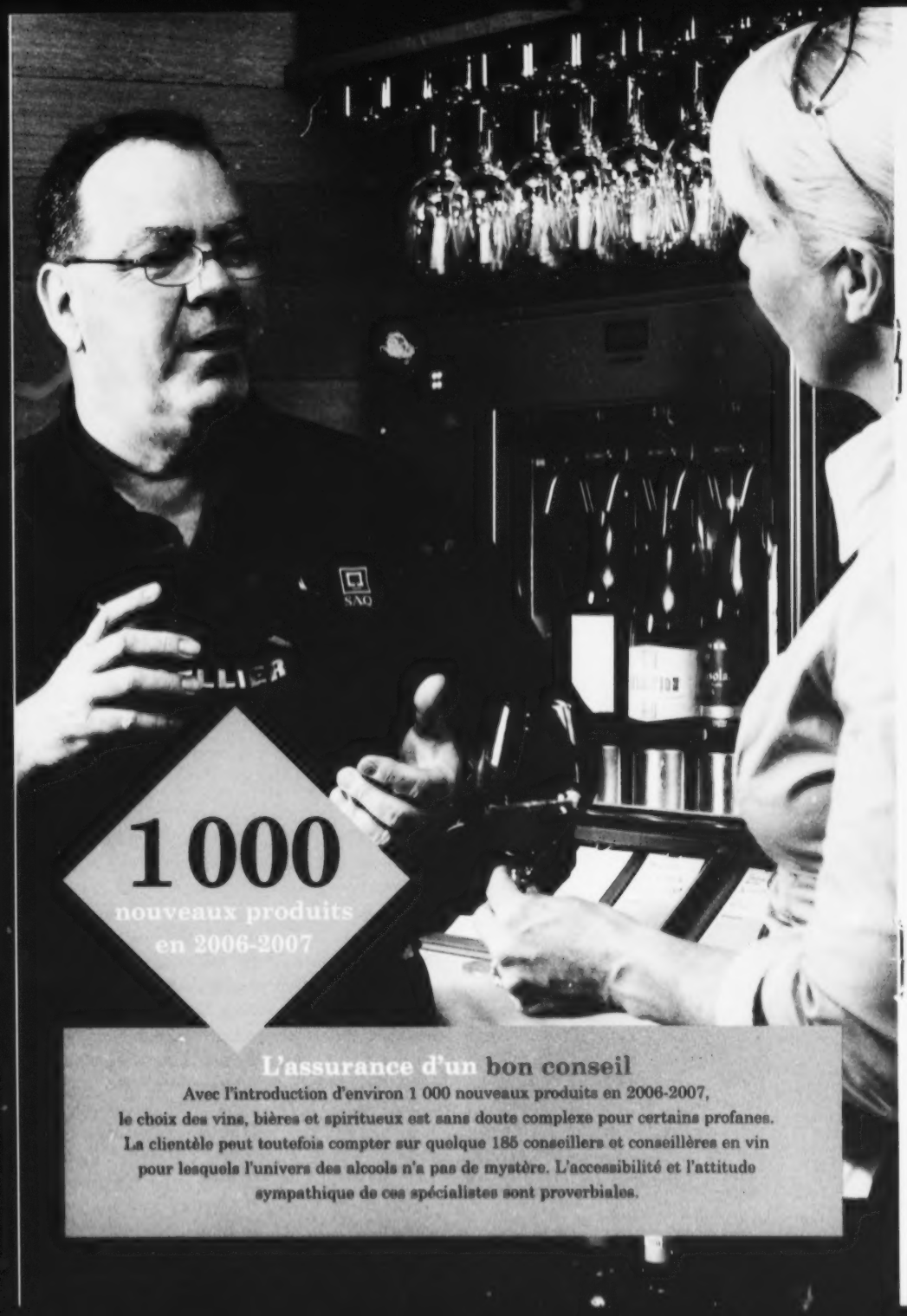
Issue d'une sage philosophie marketing, la SAQ est entrée dans l'ère moderne de la commercialisation. Son marketing est plus que jamais explosif et comporte une trentaine de promotions et d'événements commerciaux annuels. L'entreprise mêle habilement l'audace de ses campagnes, les tendances du moment, l'analyse des besoins et des désirs de chaque segment de sa clientèle. Il en résulte une orchestration harmonieuse de la sortie de ses circulaires, de ses magazines, de la publicité sur les lieux de vente, des campagnes télé et même de ses rapports avec les chroniqueurs spécialisés de la presse écrite.

« La femme est l'avenir de l'homme », chantait Ferrat.

En 1999, il n'y avait que 35 femmes directrices de succursale. Il y en a maintenant 92! Cette année-là, en 1999, la SAQ ne comptait que 28 conseillères en vin et conseillères aux opérations en succursale (communément appelées caissières principales). On en dénombre aujourd'hui 270. Un bel exemple d'accessibilité à l'emploi et à des postes de cadre pour les femmes.

Des bancs d'école populaires

Les conseillers et conseillères en vin de la SAQ retournent fréquemment sur les bancs d'école et le font avec plaisir. L'entreprise leur a proposé, de concert avec l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec (ITHQ), un programme de certification comportant 160 heures de formation pointue sur le service à la clientèle, le rôle-conseil et les produits. Ces employés partagent ensuite leurs connaissances et leur savoir-faire avec leurs collègues dans le cadre de réunions d'équipe et de dégustations en succursale.



L'assurance d'un bon conseil

Avec l'introduction d'environ 1 000 nouveaux produits en 2006-2007, le choix des vins, bières et spiritueux est sans doute complexe pour certains profanes. La clientèle peut toutefois compter sur quelque 185 conseillers et conseillères en vin pour lesquels l'univers des alcools n'a pas de mystère. L'accessibilité et l'attitude sympathique de ces spécialistes sont proverbiales.

Service public

Le Québec s'est doté au fil de son histoire de nombreux services collectifs et universels qui font l'envie de nombre d'États : santé, éducation, transport, sécurité et même commerce des boissons alcooliques. Ce service public de la SAQ permet aux résidents de Port-Cartier de profiter d'une succursale comparable à celles de la rue Sainte-Catherine à Montréal, des mêmes produits ou presque, et ce, au même prix!

Voir grand dans l'immensément petit!

La SAQ doit s'assurer que les produits qu'elle met en marché répondent à tous les critères de qualité en vigueur et à toutes les normes en matière de santé au Canada et au Québec. Ainsi, les chimistes, œnologues et techniciens de son Service de la gestion de la qualité sont à la recherche constante de bactéries, de micro-organismes et d'éventuels composants indésirables. Armés de spectres de masse isotopique, de chromatographes en phase gazeuse et d'absorption atomique, ils sont réputés pour leur rigueur et leur acharnement. Leur devise : *Ne jamais prendre à la légère la santé publique!*

Des dizaines de milliers d'analyses sont ainsi réalisées chaque année selon des protocoles éprouvés. Une simple analyse de routine d'un vin déjà connu et commercialisé par la SAQ comporte d'ailleurs jusqu'à 29 paramètres.

Des pierres comme des livres d'histoire

En 1921, l'édifice qui abritait l'ancienne prison de Montréal est désaffecté depuis plusieurs années. La toute jeune Commission des liqueurs de Québec en prend possession et le rénove pour en faire son principal entrepôt. Au fil des ans, des travaux de restauration et de mise en valeur du site permettront le maintien du siège social de l'entreprise alors que la section entrepôt est déménagée vers l'est de la ville en 1977. L'année suivante, l'édifice sera classé monument historique. La SAQ a d'ailleurs aménagé en sous-sol, au pied de l'édifice, un centre d'exposition baptisé La-Prison-des-Patriotes qui relate les événements de 1837-1838 et décrit les conditions de détention des Patriotes ainsi que certains détails de l'architecture de l'édifice. La visite de l'exposition permanente est gratuite pour tous.

La **confiance** s'obtient par le travail.

Le laboratoire de la SAQ jouit d'une réputation sans tache au Québec comme à l'étranger et témoigne de sa responsabilité sociale. L'entreprise a toujours manifesté une volonté de fer afin de mettre en marché des produits qui suscitent une confiance totale chez les consommateurs.

Le modèle québécois a bien meilleur goût.

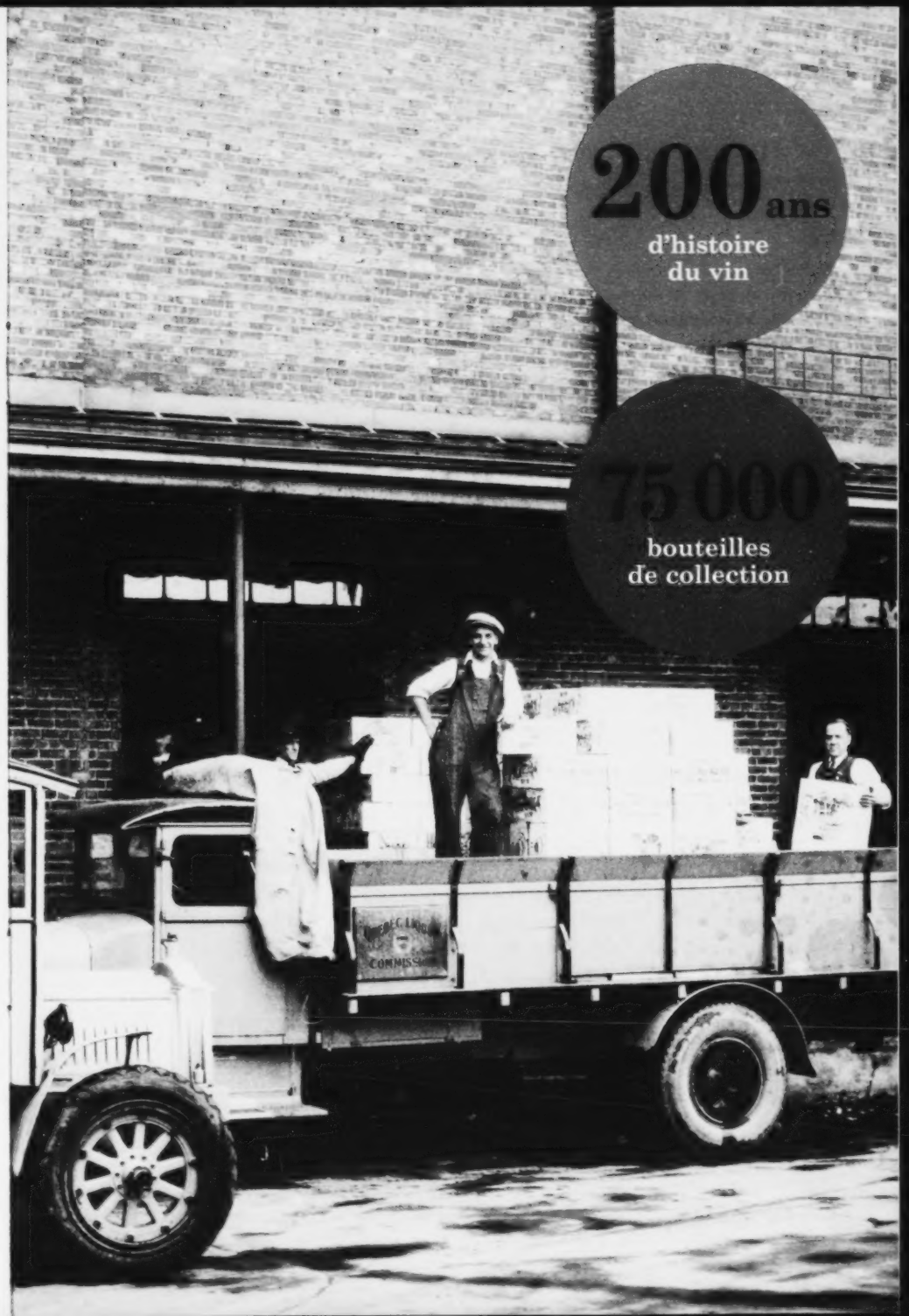
Créé en 1989, Éduc'alcool est un organisme sans but lucratif voué à l'éducation du public, en particulier des jeunes, relativement à la consommation réfléchie et équilibrée de l'alcool. Financé notamment par la SAQ, Éduc'alcool est au cœur des changements de comportement des Québécois à l'égard de l'alcool. Ses campagnes de sensibilisation, jamais moralisatrices ni rigoristes, abordent toutefois directement les dangers de l'alcool et les effets désastreux de sa consommation exagérée. Plusieurs de ses concepts ont obtenu des prix prestigieux soulignant la qualité, la valeur et l'acuité des messages transmis. Son slogan, *La modération a bien meilleur goût*, connu de tous les Québécois, a largement franchi nos frontières.

La **Maison** du Gouverneur

Fille légitime de la SAQ, la Fondation de la Maison du Gouverneur gère ce lieu situé à deux pas de son siège social. L'édifice est, sous des dehors modestes, une émeraude dans le monde du vin. Sise à un important carrefour du centre-sud de Montréal, la Maison du Gouverneur est en effet une œuvre de joaillerie architecturale. Restaurée avec un grand respect des plans d'origine de 1895, elle est une magnifique illustration du style victorien d'inspiration néogothique. À l'origine lieu de résidence du gouverneur de la prison de Montréal, cette maison est aujourd'hui consacrée à la diffusion de la culture vinicole.

La **Galerie** du Gouverneur

Construite au pied de la Maison du Gouverneur et du siège social de la SAQ, la Galerie du Gouverneur, véritable miroir inversé de la Maison, propose un univers fait de clairs-obscurs, de pierres anciennes et de sons feutrés. On y accède par le couloir des millésimes, qui raconte 200 ans d'histoire du vin et débouche sur la cave de garde de la SAQ, où reposent 75 000 bouteilles d'une collection unique au monde. L'ensemble Maison du Gouverneur et Galerie du Gouverneur comporte six salons répartis dans deux univers aux résonances variées, mais voués à la diffusion des arts de la table.



Service communautaire

Aucune entreprise ne peut agir en vase clos. À l'heure de la mondialisation et des grands défis que posent l'environnement, le développement durable, la santé, l'éducation et la culture, les sociétés d'État doivent être soucieuses, réfléchies et actives.

1 D'abord s'organiser !

Afin d'être structurée et méthodique, la SAQ s'est dotée d'une politique de dons et de commandites centrée sur les grandes préoccupations actuelles : la santé, l'éducation, la culture et l'environnement. Elle s'est ainsi associée en 2006-2007 à plus de 400 événements populaires et campagnes de financement comme commanditaire pour un montant de 5,3 millions de dollars.

Veuillez passer au salon...

La plupart des grandes villes du Québec tiennent chaque année un salon des vins, bières et spiritueux dont les profits sont remis à des organismes sans but lucratif locaux. La SAQ s'engage auprès de 25 d'entre eux, participant ainsi à la diffusion de la culture vinicole. Les employés s'y investissent bénévolement et l'entreprise les y encourage. Une contribution au bien-être des communautés locales.

Couleurs, rythmes et pas de deux

Au Québec, c'est connu, on adore les fêtes, les grandes manifestations culturelles, là où la vie palpite, bourdonne, explose! Commanditaire majeure du Festival d'été de Québec, du Mondial des cultures de Drummondville, du Festival international de Lanaudière, de la Fête des vendanges Magog-Orford, du Festival des rythmes du monde de Chicoutimi, la SAQ encourage les créateurs et les artistes en s'associant à des événements qui font vibrer le Québec tout entier.

Une succursale écolo?

Dans l'arrondissement Rivière-des-Prairies de Montréal, une nouvelle SAQ Classique a été conçue en fonction des normes LEED (*Leadership in Energy and Environmental Design*). La demande de classification LEED par le propriétaire de l'édifice a incité la SAQ à couler une dalle de béton de 225 pieds carrés intégrant le verre recyclé, pulvérisé et mélangé selon les directives des chercheurs de la Chaire SAQ de valorisation du verre dans les matériaux de l'Université de Sherbrooke. Un bel exemple de l'usage performant du verre recyclé.

2 Puis s'organiser encore !

L'entreprise a également mis en place une politique environnementale qui fait écho aux 16 principes énoncés dans la *Loi sur le développement durable* du gouvernement du Québec. Elle est constituée de 4 priorités, de 10 engagements, de 15 objectifs et de 28 actions concrètes. La moitié de ces actions sont de nouvelles initiatives qui devront être complétées d'ici 2011, soit un horizon de quatre ans.

60 %
des bouteilles récupérées

Le cycle du verre

Le principal élément de la politique environnementale est, bien sûr, le soutien aux différentes étapes du cycle du verre : la récupération, le recyclage, la recherche, le réemploi et le développement des marchés pour le verre recyclé sous toutes ses formes (pulvérisé, concassé, broyé, etc.). Pas moins de 60 % de toutes les bouteilles vendues par la SAQ sont ainsi récupérées et leur verre recyclé. Ces résultats démontrent l'étendue de la collecte sélective, la valeur de cette méthode de récupération et la sagesse populaire des Québécois.

L'éclairage dans les entrepôts : la lumière au bout du tunnel

En 2004, un groupe du Service d'aménagement, design et ingénierie a présenté un programme d'économie d'énergie échelonné sur 4 ans visant près de 50 bâtiments. Déjà, plusieurs changements, comme le remplacement du vieux système d'éclairage dans les entrepôts et l'isolation des quais intérieurs de chargement de la zone d'entreposage, ont généré des économies substantielles. Au total, la SAQ a économisé plus de 8 millions de kWh d'électricité en 2 ans à la suite de l'application de mesures touchant 11 bâtiments. Objectif ? Une économie de 20 millions de kWh par année, soit la consommation totale annuelle de 660 maisons unifamiliales.

Climat et tuyaux d'échappement

La formation donnée aux livreurs pour améliorer l'efficacité de leur conduite routière a permis de réduire de 400 tonnes les émissions de gaz à effet de serre du parc de véhicules de l'entreprise entre 2004 et 2006. En même temps, les modifications apportées aux édifices dans le cadre de ce programme d'économie d'énergie ont réduit de 350 tonnes supplémentaires les gaz à effet de serre entre 2004 et 2006. Globalement, cette performance a déjà permis d'atteindre les objectifs du Plan d'action québécois 2006-2012 sur les changements climatiques.

Les sacs de la SAQ

Un geste tout simple peut parfois faire une grande différence. La SAQ conclut, chaque année, des millions de transactions avec sa clientèle, ce qui implique que des millions de ses sacs peuvent se retrouver dans l'environnement.

L'entreprise a d'abord opté pour des sacs oxobiodégradables, un nom complexe pour décrire des sacs de plastique auxquels on a ajouté un additif permettant leur rapide décomposition (cinq ans plutôt que l'éternité !).

La SAQ a ensuite proposé des sacs de coton réutilisables pour le transport des bouteilles de vin et de spiritueux. De conception robuste, ils sont vendus pour la modique somme de 2,25 $ dont 0,50 $ sont versés à la Fondation de la faune du Québec. Ils ont été suivis de deux autres sacs réutilisables fabriqués de polypropylène et vendus au prix symbolique de 1 $ dont la moitié est également versée à la Fondation. Ils sont si résistants que la SAQ remplacera sur-le-champ un sac brisé. Quatre sacs, une seule volonté : le respect de l'environnement et le développement durable.

Pour obtenir un exemplaire supplémentaire de cette brochure, s'adresser à :

SAQ
Service des affaires publiques
905, av. De Lorimier
Montréal (Québec)
H2K 3V9
Téléphone : 514 254-6000, poste 6534
Télécopieur : 514 873-1332

Cette brochure de la SAQ a été produite par la Vice-présidence aux affaires publiques.

Service à la clientèle de la SAQ
Téléphone : 514 254-2020
Sans frais : 1 866 873-2020
Courriel : info@saq.com

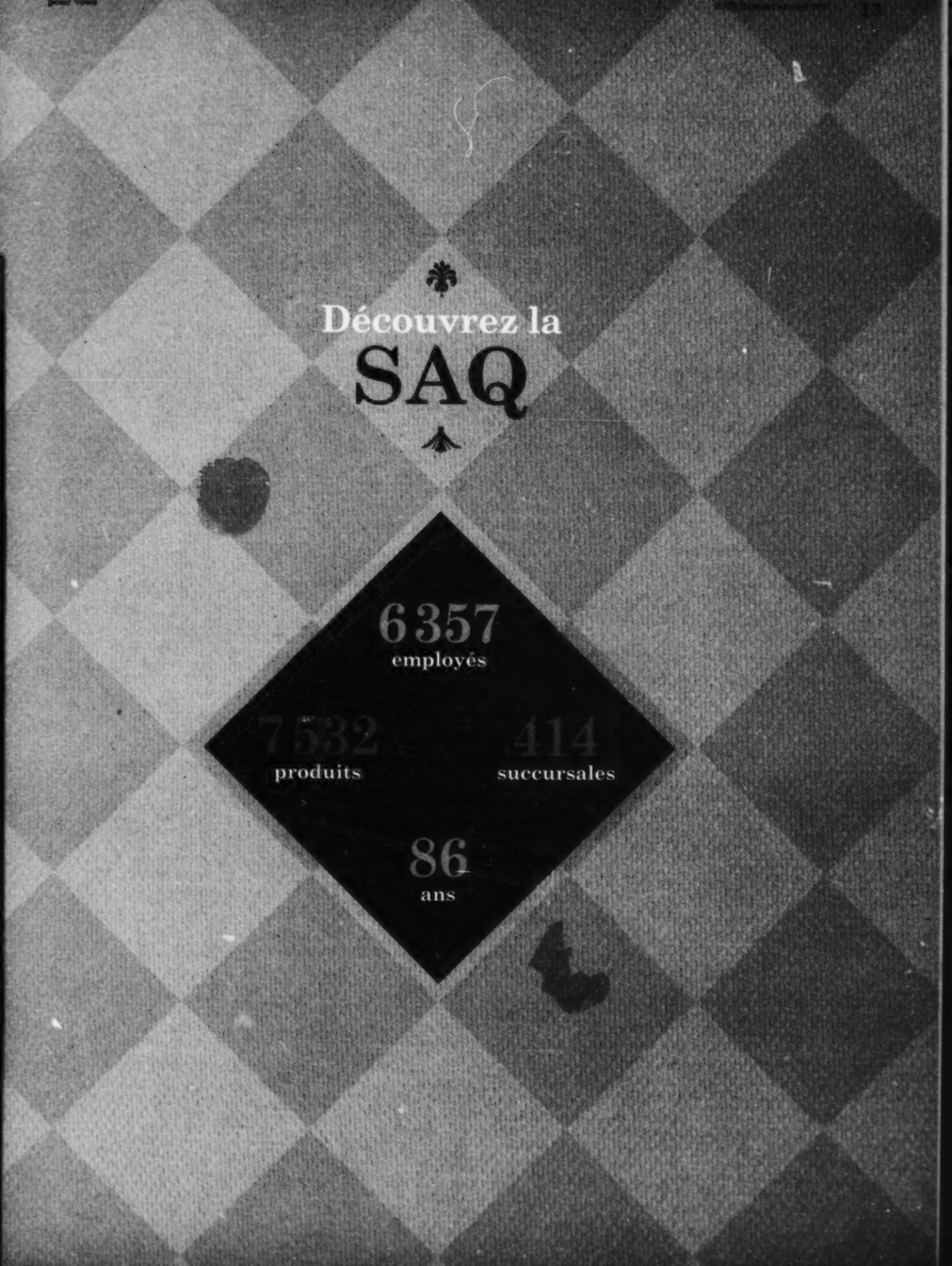
Imprimé au Québec
ISBN 978-2-550-50116-9

Le genre masculin est utilisé sans aucune discrimination et dans le seul but d'alléger le texte.

Merci aux employés de la SAQ qui ont accepté de figurer dans cette brochure.

FSC Sources Mixtes
Groupe de produits issu de forêts bien gérées et d'autres sources contrôlées
www.fsc.org Cert no. SW-COC 1353
© 1996 Forest Stewardship Council

SAO


Découvrez la
SAQ
6 357
employés
7532
produits
414
succursales
86
ans

Tendances

Huit Québécois sur dix, voire un peu plus, consomment de l'alcool, principalement du vin. Une constante demeure rassurante : ils sont nombreux à avoir adopté un modèle de consommation serein tout en demeurant sensibles à tous les aspects de cette habitude. Ainsi, ils boivent plus fréquemment, mais en petite quantité.

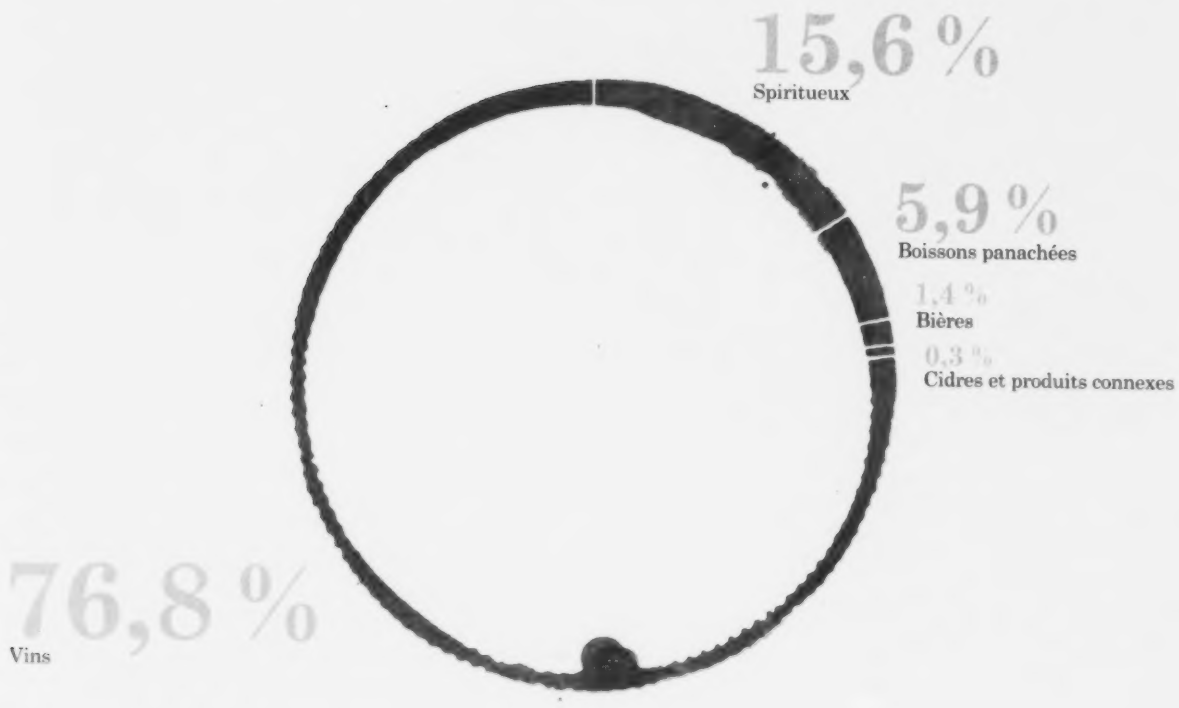
Une chose est sûre, les Québécois boivent différemment du reste du Canada et peut-être du monde. Aperçu d'un profil tout à fait original.

Nez fin et goût raffiné

Effet du travail des conseillers en vin de la SAQ, des chroniqueurs de la presse et d'une tendance naturelle vers la découverte, les Québécois consomment des produits dont la qualité s'accroît et n'hésitent pas à y investir l'argent nécessaire. Puisqu'il est bon de boire, buvons bien ! La proportion des ventes des vins de plus de 15 $ s'est accrue de 2 % et représente désormais près du quart des ventes totales de vin. À l'inverse, bien entendu, la proportion des ventes des vins de moins de 15 $ a décliné légèrement, mais constitue tout de même l'essentiel des ventes avec 77 % de l'ensemble.

La même tendance s'observe dans les ventes des quelque 1 500 vins courants et des 6 000 vins dits de spécialité en approvisionnement continu ou par lots. Ces derniers sont généralement plus chers, produits en petite quantité ou destinés à des clientèles précises (vins bios, cachers, etc.). La proportion des vins courants reste élevée (87,7 %), mais elle régresse en faveur des vins de spécialité (12,3 %, une progression de 0,6 point de pourcentage par rapport à l'an dernier).

Répartition des ventes par catégories de produits
(en pourcentages des bouteilles vendues)



Hors du vin,
point de salut!

Si les Canadiens sont friands de spiritueux, les Québécois préfèrent largement le jus de la vigne. Ils apparaissent, par exemple, au second rang canadien par personne pour la consommation de vin, tout juste derrière les habitants du Yukon (et ses nombreux touristes), mais au douzième et dernier rang pour la consommation de spiritueux!

Sur le plan québécois, la part du vin dans les ventes totales de la SAQ s'est accrue une fois encore pour atteindre 76,8 % alors que les spiritueux ont légèrement régressé à 15,6 %, de même que les boissons panachées, familièrement appelées *coolers*, à 5,9 %. La bière suit avec une part de marché de 1,4 %.

Je craque pour le rouge.

Ah! un solide rouge pour appuyer un gigot d'agneau braisé ou une version plus légère et plus fruitée pour accompagner un feuilleté au fromage et aux épinards. Le vin rouge offre des harmonies nombreuses et des occasions infinies dont les Québécois raffolent. Pinard ou grand cru classé, le vin rouge vole la vedette, embrase tous les cœurs. Trois bouteilles de vin sur quatre vendues à la SAQ contiennent un nectar puissamment coloré aux mille nuances, du violacé au rouge grenat et tuilé.

Rosé rime avec aimer.

Branché et fabuleusement estival, le rosé surprend, étonne, ravit. Sa consommation est saisonnière, mais elle accapare une proportion grandissante des ventes totales de vin à la SAQ. Un demi-point en comparaison de l'an dernier avec 3,9 %. Que boirons-nous au bord de la piscine, au brunch et autour du barbecue cet été?

Ce cidre venu du froid...

Tendance à la mode, les produits du terroir québécois font leur petit bonhomme de chemin. Sans fracas, la SAQ a ainsi commercialisé 312 de ces vins, cidres et autres liqueurs pour un montant d'environ 15 millions de dollars en 2006-2007, une croissance de 12 %! Parmi le *Top 10* de ce palmarès, on trouve six cidres de glace, un cidre effervescent et un vin de glace. Des dizaines de producteurs québécois (67) ont ainsi leur place sur les tablettes de la SAQ, permettant aux économies locales de croître et de faire émerger le savoir-faire québécois.

Oui, vous aurez l'Alsace!

Le *Top 10* des appellations de vin blanc

Il y a le classement des équipes de la LNH, de la NFL. Les meilleurs compteurs, les joueurs les plus défensifs. Au palmarès des appellations les plus populaires, la France domine toujours avec cinq titres (alsace, bordeaux, muscadet-de-sèvre-et-maine, bourgogne-aligoté et chablis). Son principal concurrent reste l'Italie avec quatre buteurs redoutables (colli-albani, orvieto-classico, castelli-romani et cerveteri). Il ne faut pas oublier le Portugal, qui demeure dangereux avec sa vedette, le vinho-verde.

Bataille serrée au centre du terrain!

Le *Top 10* des appellations de vin rouge

La coupe mondiale du vin rouge se joue en sol européen. Parmi les 10 appellations de vin rouge les plus populaires au Québec, 6 équipes sont françaises (bordeaux, coteaux-du-languedoc, brouilly, côtes-du-rhône, corbières et cahors), 3 sont espagnoles (cariñena, valencia et valdepeñas). L'Italie compte sur une valeur sûre : le montepulciano-d'abruzzo.

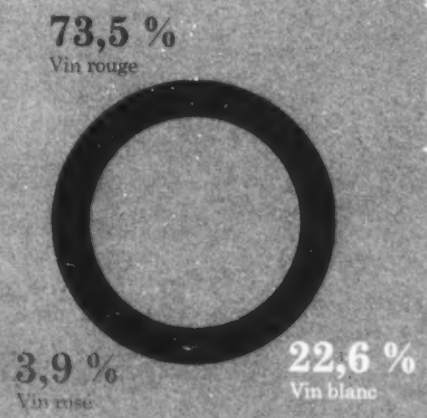
Cépages
La recherche de l'authentique

Observation dans le merveilleux monde de la viniculture : la présence de nombreux vins issus d'un seul cépage, qu'on appelle aussi vins monocépage. Une belle façon de découvrir des produits très typés et illustrant les caractéristiques du cépage utilisé.

En blanc, on trouve de plus en plus de vins faits exclusivement de viognier. On dit que le viognier est un cépage anecdotique, car, bien que sa production dans le monde soit modeste, il donne des vins blancs généreux et corpulents aux arômes complexes de poire, de pêche, d'abricot, de violette, d'iris, d'amande, etc. D'autres vins proviennent de cépages rarement employés seuls, comme la roussanne, que des producteurs américains tentent avec beaucoup de bonheur de ressusciter. Des cépages font également irruption pour le plus grand plaisir des amateurs curieux, notamment la viura, une variété cultivée principalement dans la Rioja et produisant un vin blanc aromatique bien adapté au vieillissement en fût de bois. Le picpoul blanc, un vieux cépage languedocien, revient aussi à la mode et produit des vins au nez discret, mais agréable avec des arômes de fleurs d'acacia et d'aubépine.

En rouge, on ne compte plus les vins américains composés à 100 % de zinfandel et les vins italiens totalement « primitivo » ou uniquement constitués de nero d'avola ou de negroamaro. Des idées savoureuses qui garantissent l'étonnement et une authenticité absolue.

Blanc		Rouge
alsace	- 1 -	bordeaux
bordeaux	- 2 -	montepulciano-d'abruzzo
muscadet-de-sèvre-et-maine	- 3 -	cariñena
colli-albani	- 4 -	coteaux-du-languedoc
bourgogne aligoté	- 5 -	valencia
orvieto-classico	- 6 -	brouilly
castelli-romani	- 7 -	côtes-du-rhône
cerveteri	- 8 -	cahors
chablis	- 9 -	corbières
vinho-verde	-10-	valdepeñas



Mieux vaut un
coup de cœur
qu'un coup de boule...

La France a perdu, tous s'en souviennent, parfois avec douleur, en finale de la Coupe du monde contre l'Italie. Elle peut toutefois se consoler en demeurant bonne première au rang des pays producteurs de vin dont la SAQ met en marché les produits. Mieux, elle devance l'Italie par une marge confortable. Plus de 35 % des vins tranquilles (par opposition aux vins effervescents) vendus par la SAQ proviennent de l'Hexagone (une baisse d'un point en pourcentage) alors que l'Italie accapare 22,8 % de ses ventes, une hausse d'un quart de point. Les autres pays aspirants sont l'Espagne (8,7 %), l'Argentine (6,9 %), le Canada (6,6 %) et l'Australie (5,8 %). *Goooooooooooal*!

Le vin et le *cocooning*...
On boit mieux chez soi.

Signe des temps ou tendance passagère? Nul ne saurait le dire avec exactitude, mais on constate que les Québécois consomment davantage à la maison que dans les restaurants et chez tous les autres titulaires de permis (hôteliers, propriétaires de bar, etc.). Malgré l'absence de données précises, on peut croire que l'interdiction de fumer dans ces endroits publics a contribué à ce phénomène. De fait, en un an, la proportion des ventes auprès des particuliers s'est accrue de près de 2 %, s'établissant à 77,2 % alors que la proportion des ventes réalisées auprès des titulaires de permis a régressé, bien entendu, des mêmes 2 % pour se fixer à 17,6 %. Pour les curieux de nature, les quelque 5 % restants sont constitués des ventes réalisées auprès des ambassades et consulats, des communautés religieuses, etc.

Les Canadiens et le vin

Davantage connus pour leur consommation de bière et de spiritueux, les Canadiens découvrent en grand nombre l'univers du vin. Portés sans doute par une tendance mondiale et aidés en cela par une production nationale émergeante (venue principalement de l'Ontario et de la Colombie-Britannique), les Canadiens craquent littéralement pour le jus de treille. Selon une étude de Vinexpo, une organisation qui tient trois grands salons annuels dans le monde sur les vins (dont celui de Bordeaux) et qui publie de nombreuses analyses sur la viniculture et ses marchés, cet engouement serait attribuable à l'intérêt des *baby-boomers* pour le vin, au marketing plus énergique des monopoles d'État et à la publication fréquente d'études sur les bienfaits du vin sur la santé.

La consommation de vin par habitants au Canada demeure toutefois bien en dessous de celle de pays où cette tradition est historique.

Si les Canadiens en consomment près de 14 litres par année, les Français restent les plus grands consommateurs avec 64 litres par année, les Italiens suivent avec 56 litres et les Suisses avec 48. Les Québécois demeurent les plus friands de vin au Canada avec une moyenne d'environ 18 litres par année, tout juste derrière les citoyens du Yukon, une donnée toutefois faussée en raison du tourisme de haut vol dans ce territoire.

Le vin remplacera-t-il la vodka ?

Les pays où le vin fait partie depuis toujours de l'alimentation comme la France et la Suisse voient leur consommation s'effriter graduellement mais, à l'inverse, d'autres populations semblent intégrer le vin à leur mode de vie. Selon des données de Vinexpo, les Américains devraient dépasser toutes les autres populations consommatrices de vin en 2010 en ce qui a trait au volume. Leur consommation s'est accrue en effet de près de 20 % de 2001 à 2005 et devrait s'élever de 22 % d'ici 2011. Par ailleurs, les ventes mondiales de vin atteindront 106 G$ en 2011, selon les prévisions de Vinexpo.

La nouvelle richesse, les tendances *in* et la croissance du PIB dans des pays aussi populeux que la Chine et la Russie favorisent également les ventes de vin et notamment de champagne, selon les données de Vinexpo. Cette organisation estime qu'entre 2005 et 2011 l'achat de vin en volume par les Russes devrait s'accroître de 4,3 % par année et celui par les Chinois de 4,7 %.

Tendances

Consommation canadienne par personnes de 15 ans et plus[1]

Exercice 2004-2005[2]	Vins (en litres)	Rang	Bières (en litres)	Rang	Spiritueux (en litres)	Rang	Total (en litres d'alcool absolu)	Rang	Montant (en dollars)	Rang
Territoire du Yukon	19,5	1	145,7	1	14,1	1	13,0	1	1 063,5	1
Alberta	14,3	4	91,7	5	8,1	10	9,0	2	629,2	7
Nouvelle-Écosse	13,0	5	95,8	2	9,7	5	9,0	2	625,9	8
Territoires du Nord-Ouest*	8,4	8	76,9	10	9,9	4	8,5	4	857,0	2
Terre-Neuve-et-Labrador	5,1	12	91,9	4	10,3	2	8,2	5	689,8	3
Colombie-Britannique	15,7	3	77,2	9	9,4	6	8,1	6	673,0	4
Ontario	12,5	6	82,4	6	8,5	9	7,8	7	631,7	6
Île-du-Prince-Édouard	7,9	10	79,7	8	10,3	2	7,7	8	580,1	9
Québec	**17,5**	**2**	**92,2**	**3**	**3,7**	**12**	**7,6**	**9**	**666,0**	**5**
Manitoba	8,4	8	75,3	11	9,1	7	7,4	10	539,3	11
Saskatchewan	5,9	11	74,5	12	9,1	7	7,0	11	530,1	12
Nouveau-Brunswick	8,7	7	80,6	7	7,0	11	6,9	12	564,1	10
Canada	13,7		85,0		7,5		7,9		638,6	

* Ces données incluent le Nunavut.

Consommation québécoise par personnes de 15 ans et plus[1]

Exercices 2001 à 2005	2001	2002	2003	2004	2005[2]
Vins					
en litres	16,3	16,7	17,4	18,0	17,5
en dollars	181,8	194,5	215,5	230,8	228,9
Bières					
en litres	93,3	94,0	93,9	93,6	92,2
en dollars	318,2	336,0	368,7	369,4	362,8
Spiritueux					
en litres	2,9	3,6	4,1	4,0	3,7
en dollars	69,8	75,3	80,8	81,8	74,3
Total[3]					
en litres	112,6	114,2	115,4	115,5	113,4
en dollars	569,7	605,8	665,0	682,1	666,0

[1] Source : Statistique Canada

[2] Exercice perturbé par un conflit de travail à la SAQ.

[3] Les données du total peuvent ne pas correspondre en raison de l'arrondissement des chiffres.

Meilleure

rentabilité

Reddition de comptes

La SAQ est une société d'État dont le mandat est de faire le commerce des boissons alcooliques, ce qui consiste à importer, à entreposer, à distribuer, à mettre en marché et à vendre plusieurs milliers de produits. Son souci est d'être au cœur du quotidien des Québécois et sa mission est de bien servir la population de toutes les régions du Québec en offrant une grande variété de boissons alcooliques de qualité.

La transparence publique à l'égard des plans d'entreprise et des résultats des organismes et entreprises du gouvernement conduit la SAQ à décrire ses projets pour le prochain exercice. La section *Reddition de comptes* montre à cet égard ses prévisions et ses réalisations financières sur un horizon de cinq ans.

Résultats d'exploitation

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(en millions de dollars)

	2008	2007		2006		2005		2004	
	Prévisions	Réel[1]	Prévisions[1]	Réel	Prévisions	Réel[2]	Prévisions	Réel	Prévisions
Ventes brutes	**3 037,9**	2 980,3	2 928,6	2 765,3	2 820,3	2 544,7	2 697,0	2 653,0	2 568,0
Ventes nettes	**2 412,0**	2 364,1	2 305,0	2 173,1	2 228,9	1 986,9	2 115,4	2 070,1	1 991,7
Bénéfice brut	**1 216,7**	1 180,8	1 180,7	1 114,2	1 133,8	995,5	1 077,8	1 016,9	1 003,2
Charges d'exploitation	**471,7**	470,7	478,5	457,3	476,7	449,7	476,8	446,1	453,0
Bénéfice net	**745,0**	710,1	702,2	656,9	657,1	545,8	601,0	570,8	550,2

[1] Exercice de 53 semaines

[2] Exercice perturbé par un conflit de travail.

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

Dépenses de nature capitale

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(en milliers de dollars)

	2008	2007	2006	2005	2004
	Prévisions	Réel[1]	Réel	Réel[2]	Réel
Projets immobiliers – Centres de distribution et centres administratifs	**9 706,5**	8 662,7	6 340,4	10 007,7	11 167,7
Aménagement du réseau des succursales	**10 939,1**	4 051,5	3 710,3	7 271,1	10 570,2
Développement des systèmes informationnels	**11 537,2**	3 946,4	11 972,5	10 581,4	30 588,6
Matériel roulant et équipement mobile	**1 353,3**	1 300,1	1 025,1	2 776,6	3 005,5
Équipement spécifique	**1 408,0**	1 012,9	1 814,7	1 546,2	2 077,2
Total des dépenses de nature capitale	**34 944,1**	18 973,6	24 863,0	32 183,0	57 409,2

[1] Exercice de 53 semaines

[2] Exercice perturbé par un conflit de travail.

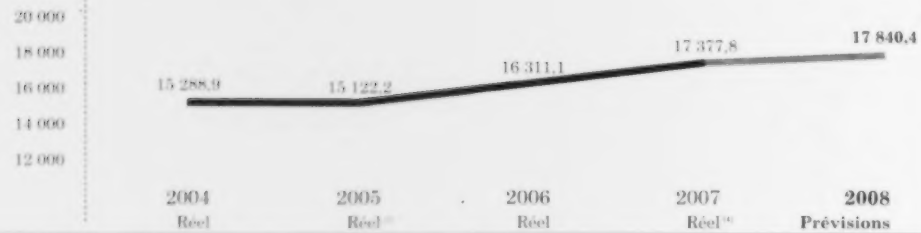
Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

Données commerciales

Les trois tableaux suivants présentent certains indicateurs de gestion sur un horizon de cinq ans.

Croissance des ventes en volume [1]

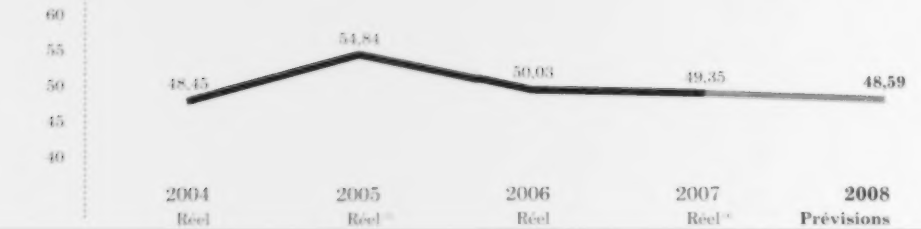
Ventes en volume
(en milliers de caisses)



	2004 Réel	2005 Réel [2]	2006 Réel	2007 Réel [3]	2008 Prévisions
Variation (%)	2,5	(1,1)	7,9	6,5	**2,7**

Croissance de l'achat moyen [2]

Achat moyen
(en dollars)



	2004 Réel	2005 Réel [2]	2006 Réel	2007 Réel [3]	2008 Prévisions
Variation (%)	0,3	13,2	(8,8)	(1,4)	**(1,5)**

Croissance de l'achalandage

Achalandage
(en milliers de transactions)

	2004 Réel	2005 Réel [2]	2006 Réel	2007 Réel [3]	2008 Prévisions
Variation (%)	5,5	(16,3)	26,9	9,6	**5,3**

[1] La croissance des ventes se manifeste aussi en fonction du volume de caisses écoulées. Ces caisses sont des unités de mesure standards de 12 bouteilles de 750 ml. Les ventes en volume excluent les transactions conclues avec les brasseurs et les distributeurs de bière.

[2] Les ventes brutes utilisées pour le calcul de l'achat moyen comprennent celles des succursales et des centres spécialisés.

[3] Exercice perturbé par un conflit de travail.

[4] Exercice financier de 53 semaines

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

Revue financière

Dans le contexte évolutif du commerce des boissons alcooliques, la Société des alcools du Québec a tiré son épingle du jeu d'habile façon au cours de son dernier exercice financier. Alors qu'elle gardait le cap sur son plan stratégique, ses ventes au détail et son bénéfice net se sont avérés les meilleurs de son histoire. En effet, l'entreprise a clôturé son exercice 2006-2007 avec des ventes brutes consolidées de plus de 2 milliards 980 millions de dollars. Le bénéfice net consolidé a bondi à 710,1 millions de dollars, comparativement à 656,9 millions de dollars pour 2005-2006, soit une augmentation de 53,2 millions ou 8,1 %. Les recettes gouvernementales, sous forme de droits, de taxes et de dividende, se sont accrues de 92 millions de dollars, totalisant ainsi 1 milliard 397 millions de dollars.

Au cours du deuxième trimestre, la SAQ a disposé de sa participation dans la coentreprise Maison des Futailles, S.E.C. La cession de ce placement d'entreprise, qui découle de la mise en œuvre du plan stratégique, a généré un gain de 3 millions de dollars.

États financiers consolidés

Les états financiers consolidés de la SAQ sont dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada. Ils comprennent les comptes de la SAQ et la quote-part des éléments d'actif et de passif, des produits et des charges de Maison des Futailles, S.E.C., une coentreprise dans laquelle la SAQ détenait une participation de 50 % jusqu'au 26 août 2006, date à laquelle la Société a disposé de sa participation. Cette participation était comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle. Les états financiers consolidés comprennent également la quote-part des éléments d'actif et de passif, des produits et des charges de Société d'investissement M.-S., S.E.C., une coentreprise dans laquelle la SAQ détient une participation de 50 %. Cette quote-part est comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle. Pour l'exercice financier 2006-2007, la quote-part de la SAQ dans les pertes d'exploitation de ces deux coentreprises s'est chiffrée à 0,7 million de dollars.

Pour de plus amples informations concernant les participations de la SAQ dans ces coentreprises, il est suggéré de prendre connaissance des notes complémentaires aux états financiers consolidés.

Il importe de souligner que le dernier exercice financier comprend 53 semaines d'exploitation.

Ventes brutes

Les sommes déboursées annuellement par les différentes clientèles pour se procurer directement auprès de la SAQ les produits qu'elle commercialise constituent une mesure pertinente pour apprécier la performance commerciale de l'entreprise. Cette mesure se traduit par la valeur au détail de ses ventes consolidées. Elle ne prend pas en compte les ventes effectuées aux brasseurs et distributeurs de bière, lesquelles ne génèrent aucun bénéfice brut.

Pour l'exercice 2006-2007, les ventes au détail consolidées, telles que définies précédemment, ont atteint un sommet de 2 milliards 767,9 millions de dollars contre 2 milliards 584,6 millions de dollars pour l'exercice précédent, une hausse de 183,3 millions de dollars ou 7,1 % provenant essentiellement des établissements de la SAQ. Si l'on fait abstraction de la 53e semaine, la croissance annuelle véritable des ventes au détail a été de 5,2 %.

La valeur des ventes au prix de détail des boissons et produits complémentaires acquis par les consommateurs, commerçants et institutions auprès des succursales et des centres spécialisés s'est élevée à 2 milliards 391,8 millions de dollars contre 2 milliards 210,1 millions de dollars pour l'exercice 2005-2006. L'achat moyen en succursale s'est établi à 49,35 $ en 2006-2007 en regard de 50,03 $ pour l'exercice précédent. Quant à la somme globale consacrée par les distributeurs autorisés à l'acquisition des produits de l'entreprise, elle a peu progressé, passant de 374,5 millions de dollars à 376,1 millions de dollars en 2006-2007.

Soulignons que la valeur au détail des ventes effectuées aux brasseurs et distributeurs de bière s'est élevée à 212,4 millions de dollars, comparativement à 180,7 millions de dollars pour l'exercice précédent, une croissance de 31,7 millions de dollars ou 17,5 %.

Ventes nettes

Les ventes brutes, desquelles sont déduits les escomptes et les retours, les taxes à la consommation, la rémunération des distributeurs autorisés et des agences ainsi que les autres prélèvements, représentent les ventes nettes de la SAQ. À titre de référence, le lecteur est invité à consulter la note 7 des états financiers consolidés.

Pour l'exercice 2006-2007, les ventes nettes consolidées, excluant les ventes effectuées aux brasseurs et distributeurs de bière, ont totalisé 2 milliards 174,6 millions de dollars contre 2 milliards 13,6 millions de dollars pour l'exercice précédent, une croissance de 161,0 millions de dollars ou 8,0 % (6,2 % pour 52 semaines d'exploitation). Les ventes en volume de l'ensemble des catégories de produits sont passées de 146,8 millions de litres à 156,4 millions de litres en 2006-2007, en hausse de 9,6 millions de litres ou 6,5 %. Globalement, le prix de vente net moyen a légèrement augmenté, s'établissant à 13,90 $ par litre, comparativement à 13,71 $ en 2005-2006.

Par réseaux de vente

Les ventes nettes du réseau des succursales et des centres spécialisés ont atteint 1 milliard 914,1 millions de dollars, accaparant presque entièrement l'augmentation des ventes tirées de l'ensemble des réseaux de vente, soit 160,9 millions de dollars ou 9,2 % par rapport à l'exercice précédent. Ces résultats éloquents témoignent des efforts du personnel œuvrant dans le réseau SAQ afin d'offrir des services de qualité et du succès de la nouvelle approche-client mise en place en début d'exercice. Cette approche vise à segmenter les différentes clientèles afin de mieux les connaître et de mieux répondre à leurs besoins. Quant aux ventes en volume de ce réseau, elles se sont établies à 123,6 millions de litres contre 114,9 millions de litres en 2005-2006, une variation de 7,6 %.

Les ventes nettes réalisées auprès du réseau des grossistes-épiciers sont demeurées stables à 260,5 millions de dollars, alors que les ventes en volume correspondantes se sont légèrement accrues de 2,8 % à 32,8 millions de litres.

Par ailleurs, les ventes nettes aux brasseurs et distributeurs de bière se sont élevées à 189,5 millions de dollars en 2006-2007, en hausse de 30,0 millions de dollars ou 18,8 % par rapport à l'exercice précédent. Les ventes en volume de ce réseau ont totalisé 132,4 millions de litres, un bond de 7,8 % par rapport à l'exercice 2005-2006.

Par catégories de produits

La catégorie des vins s'est particulièrement distinguée au cours de l'exercice 2006-2007 en récoltant plus de 83 % de l'augmentation globale des ventes nettes. Les ventes nettes de cette catégorie ont totalisé 1 milliard 604,5 millions de dollars, soit une augmentation de 134,2 millions de dollars ou 9,1 % par rapport à l'exercice précédent. La progression des ventes des vins en volume a été de l'ordre de 8 %, pour atteindre 126,0 millions de litres en 2006-2007. Au cours des trois derniers exercices financiers, les ventes nettes de vin ont connu une augmentation de plus de 21 %, soit environ 7 % en moyenne annuellement.

Les ventes nettes des spiritueux, commercialisés uniquement dans le réseau des succursales et des centres spécialisés, ont connu une croissance de 32,1 millions de dollars ou 7,0 % pour atteindre 492,1 millions de dollars. Les ventes en volume de cette catégorie de produits ont suivi la même tendance pour se fixer à 19,0 millions de litres, en hausse de 4,4 %. Cette catégorie de produits, dont les résultats de vente ont été relativement stables pendant plusieurs années, a repris de la vigueur au cours des trois derniers exercices. En effet, les ventes nettes de spiritueux se sont accrues de plus de 15 % alors que les volumes de vente correspondants ont progressé de 10 %.

Pour la deuxième année consécutive et pour la troisième fois en quatre ans, la catégorie des bières importées, des cidres et des boissons panachées a vu ses ventes décliner, passant de 83,3 millions de dollars à 78,0 millions de dollars, un recul de 6,4 %. Les ventes en volume se sont établies à 11,4 millions de litres, comparativement à 11,9 millions de litres pour l'exercice précédent. Ce déclin peut s'expliquer par un glissement de la demande vers la catégorie des vins, la part de marché de celle-ci grossissant sans cesse depuis plusieurs années, mais aussi vers les bières importées vendues aux brasseurs et distributeurs de bière et commercialisées dans le réseau de l'alimentation.

Recettes gouvernementales

À titre de société d'État, la SAQ verse des sommes substantielles aux deux paliers gouvernementaux, sous forme de taxes à la consommation, de droits fédéraux et d'un dividende à son actionnaire, le ministre des Finances du Québec. Pour l'exercice 2006-2007, les recettes gouvernementales tirées de l'exploitation ont atteint un nouveau sommet de 1 milliard 396,7 millions de dollars, comparativement à 1 milliard 304,7 millions de dollars en 2005-2006, une augmentation appréciable de 92,0 millions de dollars ou 7,1 %.

Ainsi, les sommes versées au trésor québécois ont atteint 1 milliard 69,8 millions de dollars, soit une augmentation de 75,6 millions de dollars ou 7,6 %. Cette variation s'explique évidemment par un dividende plus élevé de 52,0 millions de dollars conséquent à la hausse du bénéfice net, mais aussi par une perception plus importante des taxes à la consommation (taxe de vente provinciale et taxe spécifique sur les boissons alcooliques) résultant de l'augmentation des ventes. Les recettes du gouvernement du Canada ont augmenté, quant à elles, de 16,4 millions de dollars, s'établissant à 326,9 millions de dollars. Cette hausse est due en majeure partie à des remises plus importantes de droits d'accise, lesquels ont été majorés à l'automne dernier par le gouvernement canadien.

Au cours de la dernière décennie, les activités d'exploitation de la SAQ ont généré des recettes gouvernementales de près de 10,7 milliards de dollars, dont plus de 8 milliards de dollars au profit du gouvernement du Québec.

Recettes gouvernementales tirées de l'exploitation

(en millions de dollars)

	2007	2006
Gouvernement du Québec		
Dividende	**709,0**	657,0
Taxe de vente provinciale	**199,2**	184,6
Taxe spécifique	**117,2**	108,5
Taxe spécifique des titulaires de permis	**44,4**	44,1
	1 069,8	994,2
Gouvernement du Canada		
Droits d'accise et de douane	**170,6**	149,4
Taxe sur les produits et services	**156,3**	161,1
	326,9	310,5
Sommes versées directement aux gouvernements par la Société des alcools du Québec	**1 396,7**	1 304,7

Coût des produits vendus et marge brute

Le coût des produits vendus de la SAQ comprend le coût d'achat des produits, les frais de transport maritime et routier engagés pour acheminer les produits vers les centres de distribution de la SAQ ainsi que les taxes et droits fédéraux afférents. En 2006-2007, le coût des produits vendus, excluant la portion pertinente aux transactions conclues avec les brasseurs et distributeurs de bière, s'est établi à 993,8 millions de dollars comparativement à 899,5 millions de dollars en 2005-2006. Par conséquent, un bénéfice brut de 1 milliard 180,8 millions de dollars a été dégagé pour le dernier exercice, contre 1 milliard 114,2 millions de dollars pour l'exercice 2005-2006, soit une augmentation de 66,6 millions de dollars. Exprimée en pourcentage des ventes nettes, la marge brute affiche un taux de 54,3 % en 2006-2007 comparativement à 55,3 % pour l'exercice précédent.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation totales, incluant les charges de financement et d'amortissements des immobilisations corporelles, se sont chiffrées à 470,7 millions de dollars en 2006-2007, comparativement à 457,3 millions de dollars pour l'exercice précédent, une faible hausse de 13,4 millions de dollars ou 2,9 %. Cette augmentation est attribuable à une semaine d'exploitation additionnelle et à certains coûts marginaux de distribution et de commercialisation associés à la hausse des volumes de ventes et de l'achalandage en succursale, mais nécessaires au maintien d'un service de qualité dans ce réseau. N'eût été cette 53e semaine d'exploitation, la croissance annuelle de l'ensemble des charges d'exploitation aurait été contenue à moins de 1 %.

Ces facteurs se sont bien sûr répercutés sur la rémunération (salaires et charges sociales), qui est passée à 296,5 millions de dollars, une hausse de 25,7 millions de dollars ou 9,5 %. Pour l'exercice 2006-2007, cette rubrique de coûts a constitué près de 63 % des charges d'exploitation globales de l'organisation.

Les charges d'occupation d'immeubles, qui constituent la seconde catégorie de charges d'exploitation en importance, sont passées de 71,2 millions de dollars à 72,5 millions de dollars en 2006-2007, soit une faible variation de 1,8 % qui témoigne des efforts de l'entreprise visant à optimiser l'utilisation de ses surfaces de vente tout en freinant la progression des charges d'occupation de ses locaux commerciaux.

Ces excellents résultats s'inscrivent dans la nouvelle tendance observée depuis les deux derniers exercices à l'égard des ratios d'exploitation de l'organisation. Exprimées en fonction de la valeur des ventes au détail, les charges d'exploitation totales ont affiché un taux de 17,0 % pour l'exercice 2006-2007, comparativement à 17,7 % pour l'exercice précédent et à 19,2 % pour l'exercice 2004-2005.

Rémunération et charges sociales

(en millions de dollars)

	2007	2006
Rémunération		
Salaires	**242,4**	222,0
Heures supplémentaires	**5,5**	6,0
	247,9	228,0
Charges sociales	**48,6**	42,8
	296,5	270,8

Investissements en immobilisations corporelles

Les investissements en immobilisations corporelles ont atteint 19,0 millions de dollars pour le dernier exercice. Ainsi, la SAQ a engagé une somme de 8,7 millions de dollars dans un ensemble de projets immobiliers, dont près de 6 millions de dollars dans son projet d'optimisation des espaces administratifs pour lequel les économies annuelles prévues se chiffrent à plus de 1 million de dollars. De plus, un montant de près de 4,1 millions de dollars a été consacré au programme de modernisation du réseau de succursales qui se poursuit depuis plusieurs années et dont le but est de doter les succursales d'aménagements intérieur et extérieur plus fonctionnels, plus accessibles et plus modernes. Une somme de 3,9 millions de dollars a été injectée dans le développement des systèmes informationnels. Environ 2,3 millions de dollars ont également été investis dans le remplacement et l'expansion du matériel roulant et d'équipement spécifique. Tous les investissements en immobilisations corporelles ont été financés au moyen de fonds autogénérés.

Situation financière

À la fin de l'exercice 2006-2007, le bilan de l'entreprise ne comprenait plus la quote-part de la SAQ dans les éléments d'actif et de passif de Maison des Futailles, S.E.C., cette coentreprise ayant été vendue le 26 août 2006. L'information financière portant sur les actifs et les passifs vendus est présentée à la note 5 des états financiers consolidés.

Au 31 mars 2007, la SAQ présentait un actif total de 573,0 millions de dollars, comparativement à 658,8 millions de dollars au 25 mars 2006. La valeur nette des immobilisations corporelles a diminué de 32,2 millions de dollars. Cette variation s'explique principalement par des charges annuelles d'amortissement supérieures à la valeur comptable des acquisitions. Aussi, l'amélioration des processus liés à la chaîne d'approvisionnement a contribué à réduire le niveau des stocks en cours d'exercice. À la fin de l'exercice 2006-2007, la valeur des stocks montrée au bilan se chiffrait à 238,0 millions de dollars contre 265,2 millions de dollars à la fin de l'exercice précédent, une diminution de 27,2 millions de dollars.

La cession de la participation détenue dans Maison des Futailles, S.E.C. le 26 août 2006 a entraîné la disposition des écarts d'acquisition et des frais d'organisation figurant au bilan, montrant une variation de 13,1 millions de dollars à cet égard par rapport à l'exercice précédent. En fin d'exercice, les valeurs comptables des stocks et des immobilisations corporelles montraient des pondérations respectives de 41,5 % et 41,9 % de l'actif total (40,3 % et 41,3 % au 25 mars 2006). Le fonds de roulement présentait au 31 mars 2007 un ratio comparable à celui de la fin de l'exercice précédent (0,67 au 31 mars 2007 contre 0,65 au 25 mars 2006).

Le passif à court terme montrait une diminution de 81,7 millions de dollars, étant passé de 576,9 millions de dollars à 495,2 millions de dollars. Cette variation est essentiellement attribuable aux emprunts bancaires à court terme, dont le solde de fin d'exercice présentait une réduction de 106,9 millions de dollars par rapport à la fin de l'exercice précédent. L'augmentation du bénéfice net en 2006-2007 a par ailleurs entraîné une hausse de 35,0 millions de dollars du dividende à payer en fin d'exercice.

Renforcée par des fonds autogénérés importants et par une dette à long terme peu élevée, la situation financière de la SAQ est demeurée solide tout au long de l'exercice. Aussi, l'entreprise a présenté des ratios de gestion améliorés dans le recouvrement de ses comptes débiteurs et dans la rotation de ses stocks.

Flux de trésorerie

Les activités de la SAQ ont absorbé des liquidités nettes de 10,3 millions de dollars en 2006-2007, comparativement à 13,7 millions de dollars pour l'exercice 2005-2006. Au 31 mars 2007, le bilan de la SAQ présentait des liquidités nettes de 22,2 millions de dollars, comparativement à 32,5 millions de dollars à la fin de l'exercice précédent.

Les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation ont augmenté de 89,5 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent pour s'établir à 769,0 millions de dollars. Cette variation est due principalement à la croissance du bénéfice net de l'exercice, de l'ordre de 53,1 millions de dollars, et à l'augmentation de 39,6 millions de dollars des éléments hors caisse du fonds de roulement.

Les liquidités générées par les activités d'investissement se sont chiffrées à 4,6 millions de dollars comparativement à 2005-2006, où des liquidités de 22,3 millions de dollars avaient été absorbées par ces activités. Cet écart s'explique principalement, d'une part, par des liquidités de 23,5 millions de dollars provenant de la disposition de la participation dans la coentreprise Maison des Futailles, S.E.C. et, d'autre part, par une variation dans les déboursés consacrés à l'acquisition d'immobilisations corporelles, lesquels se sont élevés à 19,0 millions de dollars au cours du dernier exercice, comparativement à 24,9 millions de dollars au cours de l'exercice précédent.

Enfin, les activités de financement ont absorbé des liquidités totalisant 783,9 millions de dollars en 2006-2007 contre 670,9 millions de dollars durant l'exercice précédent. Cette variation est essentiellement due à des versements de dividende plus élevés de 76,0 millions de dollars et à une réduction plus importante des emprunts bancaires, soit 35,4 millions de dollars de plus qu'au cours de l'exercice précédent.

Financement des activités

La SAQ assume l'entière responsabilité du financement de ses activités. Depuis de nombreuses années, l'entreprise verse le dividende à son unique actionnaire sous forme d'avances périodiques. En raison de ce mode de distribution du bénéfice, la SAQ doit recourir à des sources externes pour assurer le financement de ses activités. À cet égard, l'entreprise est autorisée par le gouvernement du Québec à effectuer, auprès de toutes sources, des emprunts à terme de moins de un an jusqu'à un maximum de 400,0 millions de dollars.

Durant l'exercice financier 2006-2007, la SAQ a négocié l'émission sur le marché monétaire de titres d'emprunt dont les valeurs nominales ont totalisé 9 milliards 508,2 millions de dollars, comparativement à 12 milliards 654,3 millions de dollars en 2005-2006.

Le solde moyen d'emprunt à terme s'est élevé à 166,5 millions de dollars en 2006-2007, comparativement à 247,4 millions de dollars durant l'exercice précédent et a atteint un niveau maximal d'emprunt de 286,1 millions de dollars, contre 312,9 millions de dollars pour l'exercice 2005-2006. À la fin de l'exercice, le bilan montrait un solde d'emprunt à terme de 89,5 millions de dollars (196,4 millions de dollars au 25 mars 2006).

Le financement des activités de l'entreprise sur le marché monétaire a entraîné des frais financiers de 7,2 millions de dollars, soit une baisse de 0,1 million de dollars par rapport à l'exercice précédent. Cette variation s'explique essentiellement par une diminution de plus de 80 millions de dollars du solde moyen d'emprunts à terme, conjuguée à une augmentation de près de 130 points de base du taux moyen de financement en 2006-2007.

Risques et incertitudes

La SAQ fait face à des réclamations et poursuites diverses, principalement en dommages-intérêts, qui totalisaient 15,5 millions de dollars à la fin de l'exercice 2006-2007. La direction de la SAQ conteste ces poursuites judiciaires et s'oppose donc à donner suite aux réclamations qui en découlent. Aucune provision n'est comptabilisée dans les livres de l'entreprise relativement à ces éventualités car, selon la direction, aucun règlement pouvant résulter de celles-ci n'aurait un effet important sur les états financiers consolidés de la SAQ. D'autre part, si l'entreprise devait rembourser quelque montant que ce soit dans le cadre de ces poursuites, ce montant serait alors imputé aux résultats de l'exercice au cours duquel elle en deviendrait redevable.

Perspectives financières

La SAQ poursuivra au cours des prochaines années le déploiement de son plan stratégique, dont un des éléments les plus importants est l'amélioration de sa performance financière. Cet objectif sera atteint en persévérant dans les efforts de réduction de ses coûts d'approvisionnement et administratifs, en consolidant sa situation financière, en perfectionnant ses façons de faire au quotidien, en améliorant l'offre de ses produits et en développant ses services aux clients.

Pour l'exercice 2007-2008, la SAQ prévoit réaliser un bénéfice net de 745 millions de dollars, une croissance de 34,9 millions de dollars ou 4,9 % par rapport à l'exercice 2006-2007.

Revue financière

Ventes nettes par réseaux de vente

(en millions de dollars)	2003	2004	2005[1]	2006	2007[2]
Succursales et centres spécialisés	1 487,6	1 581,7	1 506,0	1 753,2	1 914,1
Grossistes-épiciers	232,3	249,9	299,3	260,4	260,5
Brasseurs et distributeurs de bière	150,1	238,5	181,6	159,5	189,5
Total	1 870,0	2 070,1	1 986,9	2 173,1	2 364,1

Ventes nettes par catégories de produits

(en millions de dollars)	2003	2004	2005[1]	2006	2007[2]
Vins	1 221,9	1 322,4	1 312,0	1 470,3	1 604,5
Spiritueux	414,2	427,5	405,0	460,0	492,1
Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées	83,8	81,7	88,3	83,3	78,0
Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	150,1	238,5	181,6	159,5	189,5
Total	1 870,0	2 070,1	1 986,9	2 173,1	2 364,1

[1] Exercice financier perturbé par un conflit de travail.

[2] Exercice financier de 53 semaines

Note : Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

Revue financière

Résultats d'exploitation

(en millions de dollars)	2003	2004	2005[1]	2006	2007[2]
Ventes nettes	1 870,0	2 070,1	1 986,9	2 173,1	2 364,1
Coût des produits vendus	935,7	1 053,2	991,4	1 058,9	1 183,3
Charges d'exploitation	393,9	446,1	449,7	457,3	470,7
Bénéfice net	540,4	570,8	545,8	656,9	710,1

Recettes gouvernementales tirées de l'exploitation

(en millions de dollars)	2003	2004	2005[1]	2006	2007[2]
Dividende	540,0	570,0	545,0	657,0	709,0
Taxes et droits versés aux gouvernements	585,2	622,2	598,2	647,7	687,7
Total	1 125,2	1 192,2	1 143,2	1 304,7	1 396,7

Composition de l'actif

(en millions de dollars)	2003	2004	2005[1]	2006	2007[2]
Stocks	257,2	290,9	250,0	265,2	238,0
Immobilisations corporelles	297,4	313,7	295,4	272,4	240,2
Autres postes de l'actif	97,0	138,0	137,4	121,2	94,8
Total	651,6	742,6	682,8	658,8	573,0

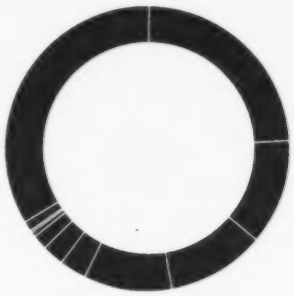
[1] Exercice financier perturbé par un conflit de travail.

[2] Exercice financier de 53 semaines

Note : Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

Éléments constituant les ventes brutes de l'exercice 2006-2007[1]

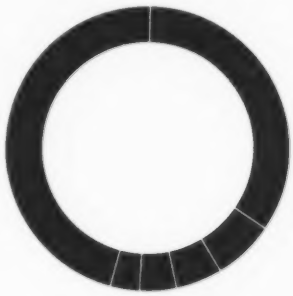
Ventes brutes totales
2 980,3 M$
(en pourcentages et en millions de dollars)
31 mars 2007



34,0 % Approvisionnement et production **1 012,6 M$**
23,8 % Dividende **709,0 M$**
12,1 % Taxes versées au gouvernement du Québec **360,8 M$**
11,0 % Taxes et droits versés au gouvernement du Canada **326,9 M$**
10,0 % Rémunération et charges sociales **296,5 M$**
3,1 % Rémunération des grossistes-épiciers, rémunération aux agences, retours et escomptes **93,0 M$**
2,4 % Frais d'occupation d'immeubles **72,5 M$**
1,9 % Frais d'utilisation de l'équipement et des fournitures **57,8 M$**
0,4 % Fret à la vente et communication **12,2 M$**
0,1 % Prélèvements pour le Fonds environnemental **3,7 M$**
0,1 % Prélèvements pour le Fonds Éduc'alcool inc. **2,5 M$**
1,1 % Autres éléments **32,8 M$**

Répartition du prix de vente

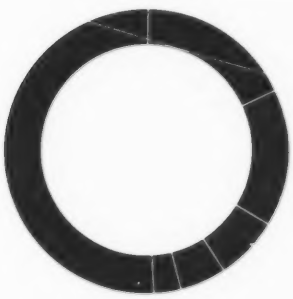
Vin importé
Format 750 ml
Prix de vente au détail : 15,45 $ la bouteille
(en pourcentages et en dollars)
31 mars 2007



46,2 % Majoration[2] **7,14 $**
34,1 % Prix du fournisseur en dollars canadiens incluant le transport **5,26 $**
7,0 % Taxe de vente provinciale **1,08 $**
5,2 % Taxe fédérale sur les produits et services **0,81 $**
4,3 % Taxes spécifiques versées au gouvernement du Québec **0,67 $**
3,2 % Droit de douane versé au gouvernement du Canada **0,49 $**

Répartition du prix de vente

Spiritueux local
Format 750 ml
Prix de vente au détail : 22,25 $ la bouteille
(en pourcentages et en dollars)
31 mars 2007



51,3 % Majoration[2] **11,43 $**
17,6 % Prix du fournisseur en dollars canadiens incluant le transport **3,92 $**
15,8 % Droits d'accise versés au gouvernement du Canada **3,51 $**
7,0 % Taxe de vente provinciale **1,55 $**
5,3 % Taxe fédérale sur les produits et services **1,17 $**
3,0 % Taxes spécifiques versées au gouvernement du Québec **0,67 $**

[1] Exercice financier de 53 semaines
[2] La majoration permet d'assumer les frais de vente, de mise en marché, de distribution et d'administration ainsi que de verser annuellement un dividende important au ministre des Finances.

Rapport de la direction

Les états financiers consolidés qui suivent ont été dressés par la direction de la Société des alcools du Québec et approuvés par son conseil d'administration. La direction est responsable des données et des affirmations contenues dans ces états financiers consolidés et dans les autres sections du rapport annuel. Les états financiers consolidés ont été préparés selon les conventions et les procédés établis par la direction, conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada et reflètent les meilleurs jugements et estimations de la direction, basés sur l'information actuellement disponible.

Dans le cadre de ses responsabilités, la direction de la Société des alcools du Québec maintient un système de contrôle interne conçu pour fournir une assurance raisonnable que les biens de l'entreprise sont convenablement protégés, que les transactions sont effectuées conformément à son autorisation et, enfin, que les registres comptables constituent une base fiable pour l'établissement d'états financiers exacts et ponctuels. De plus, le Service de la vérification interne passe en revue régulièrement les procédés comptables et les systèmes de gestion. Ses constatations et ses recommandations sont transmises à la direction, qui agit en conséquence.

Le conseil d'administration de la Société des alcools du Québec a la responsabilité de s'assurer que la direction remplit ses obligations relatives à la préparation d'états financiers et au contrôle financier de l'exploitation. Le conseil d'administration s'acquitte de cette tâche au moyen de son comité de vérification, qui se compose uniquement d'administrateurs indépendants. Ce comité révise périodiquement les états financiers consolidés et étudie également les rapports portant sur les conventions et les méthodes comptables ainsi que sur les systèmes de contrôle interne.

Les états financiers consolidés ont été vérifiés par la firme Raymond Chabot Grant Thornton S.E.N.C.R.L., comptables agréés, conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Leur responsabilité consiste à exprimer une opinion professionnelle sur la fidélité des états financiers. Le rapport des vérificateurs, qui figure ci-contre, précise l'étendue de leur vérification et présente leur opinion à l'égard de ces états financiers.

De l'avis de la direction, ces états financiers tiennent compte, dans les limites raisonnables, de tous les éléments importants et des données disponibles au 16 mai 2007.

Sylvain Toutant
Président-directeur général

Richard Genest
Vice-président et chef de la direction financière

Rapport des vérificateurs

Madame Monique Jérôme-Forget
Ministre des Finances
Actionnaire de la Société des alcools du Québec

Nous avons vérifié le bilan consolidé de SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC au 31 mars 2007 et les états consolidés des résultats et bénéfices non répartis et des flux de trésorerie de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de Société des alcools du Québec au 31 mars 2007 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Conformément aux exigences de la *Loi sur le vérificateur général (L.R.Q., c. V-5.01)*, nous déclarons qu'à notre avis ces principes ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Raymond Chabot Grant Thornton S.E.N.C.R.L.

Raymond Chabot Grant Thornton S.E.N.C.R.L.
Comptables agréés
Montréal, le 16 mai 2007

Résultats et bénéfices non répartis consolidés

Exercice terminé le 31 mars 2007
(en milliers de dollars)

	2007	2006
Ventes brutes (note 7)	**2 980 326 $**	2 765 309 $
Taxes, escomptes et autres (note 7)	**616 243**	592 191
Ventes nettes (note 7)	**2 364 083**	2 173 118
Charges d'exploitation		
Coût des produits vendus (note 7)	**1 183 322**	1 058 939
Frais de vente et mise en marché, de distribution et d'administration	**420 844**	403 408
	1 604 166	1 462 347
Bénéfice avant charge de financement, amortissements, autres revenus et impôts sur les bénéfices	**759 917**	710 771
Charge de financement et amortissements		
Charge de financement (note 8)	**6 435**	6 436
Amortissement des immobilisations corporelles	**46 086**	47 006
Amortissement de l'immeuble loué en vertu d'un contrat de location-acquisition	**407**	407
Amortissement des autres actifs	**33**	239
	52 961	54 088
Bénéfice avant autres revenus et impôts sur les bénéfices	**706 956**	656 683
Autres revenus		
Gain sur disposition d'une participation dans une coentreprise	**2 998**	–
Amortissement du gain reporté sur cession d'actifs à une coentreprise	**114**	270
	3 112	270
Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	**710 068**	656 953
Impôts sur les bénéfices		
Exigibles	**(15)**	15
Futurs	**(14)**	(11)
	(29)	4
Bénéfice net	**710 097**	656 949
Bénéfices non répartis au début de l'exercice	**5 560**	5 611
Dividende	**(709 000)**	(657 000)
Bénéfices non répartis à la fin de l'exercice	**6 657 $**	5 560 $

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Bilan consolidé

31 mars 2007

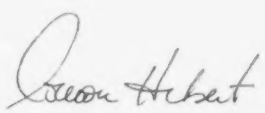
(en milliers de dollars)

	2007	2006
Actif		
À court terme		
Trésorerie et équivalents de trésorerie (note 21)	**22 192 $**	32 540 $
Débiteurs (note 9)	**44 988**	58 216
Stocks (note 10)	**238 014**	265 235
Frais payés d'avance et dépôts	**27 632**	17 308
	332 826	373 299
Immobilisations corporelles (note 11)	**236 115**	267 933
Immeuble loué en vertu d'un contrat de location-acquisition (note 12)	**4 070**	4 477
Écarts d'acquisition	**–**	12 302
Autres actifs (note 13)	**–**	806
	573 011 $	658 817 $
Passif		
À court terme		
Emprunts bancaires (note 14)	**89 500 $**	196 396 $
Fournisseurs et autres créditeurs (note 15)	**246 703**	256 497
Dividende à payer	**159 000**	124 000
	495 203	576 893
Débentures, 8,66 % (note 16)	**–**	1 500
Obligation découlant d'un contrat de location-acquisition (note 17)	**5 903**	7 007
Gain reporté sur cession d'actifs à une coentreprise (note 18)	**–**	3 487
Passif au titre des crédits de congés de maladie cumulés (note 19)	**33 604**	33 104
Passif au titre des prestations constituées du régime de retraite (note 19)	**1 644**	1 237
Impôts futurs de la filiale d'une coentreprise	**–**	29
	536 354	623 257
Capitaux propres		
Capital-actions		
Autorisé, émis et payé		
300 000 actions d'une valeur de 100 $ chacune	**30 000**	30 000
Bénéfices non répartis	**6 657**	5 560
	36 657	35 560
	573 011 $	658 817 $

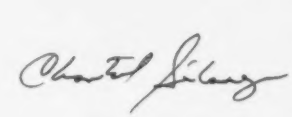
Éventualités et engagements (note 20)

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Au nom du conseil d'administration



Norman Hébert jr.
Président du conseil d'administration



Chantal Bélanger
Présidente du comité de vérification

Flux de trésorerie consolidés

Exercice terminé le 31 mars 2007
(en milliers de dollars)

	2007	2006
Activités d'exploitation		
Bénéfice net	**710 097 $**	656 949 $
Éléments hors caisse :		
Amortissements	**46 526**	47 652
Perte sur cessions d'immobilisations corporelles	**426**	182
Perte de valeur d'écart d'acquisition	**274**	–
Gain sur disposition d'une participation dans une coentreprise	**(2 998)**	–
Amortissement du gain reporté sur cession d'actifs à une coentreprise	**(114)**	(270)
Impôts futurs	**(14)**	(11)
Charge au titre de crédits de congés de maladie	**2 627**	2 405
Charge au titre du régime de retraite	**407**	337
	757 231	707 244
Variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement (note 21)	**13 857**	(25 723)
Utilisation des crédits de congés de maladie cumulés	**(2 127)**	(2 053)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	**768 961**	679 468
Activités d'investissement		
Disposition d'une participation dans une coentreprise, net de l'encaisse cédée (note 5)	**23 473**	–
Acquisition d'une entreprise (note 6)	**–**	58
Débentures à recevoir	**–**	2 500
Acquisitions d'immobilisations corporelles	**(18 974)**	(24 863)
Cessions d'immobilisations corporelles	**104**	214
Autres actifs	**(27)**	(198)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	**4 576**	(22 289)
Activités de financement		
Variation des emprunts bancaires	**(106 896)**	(71 534)
Débentures à payer	**(2 000)**	(500)
Remboursement de l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition	**(989)**	(887)
Dividende	**(674 000)**	(598 000)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	**(783 885)**	(670 921)
Diminution nette de la trésorerie et équivalents de trésorerie	**(10 348)**	(13 742)
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	**32 540**	46 282
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de l'exercice	**22 192 $**	32 540 $

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers consolidés.

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

31 mars 2007

(en milliers de dollars pour les tableaux)

1. Statuts et nature des activités

La Société des alcools du Québec (la Société) est constituée en vertu de la *Loi sur la Société des alcools du Québec (L.R.Q., c. S-13)*. La Société a pour mandat de faire le commerce de boissons alcooliques sur le territoire du Québec.

2. Exercice financier

L'exercice financier de la Société se termine le dernier samedi du mois de mars. Par conséquent, les exercices financiers terminés le 31 mars 2007 et le 25 mars 2006 comprennent respectivement 53 et 52 semaines d'exploitation.

3. Modification de conventions comptables

Exercice terminé le 25 mars 2006

Consolidation des entités à détenteurs de droits variables
En juin 2003, l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) a publié une nouvelle note d'orientation concernant la comptabilité NOC-15, « Consolidation des entités à détenteurs de droits variables (EDDV) ». Cette note d'orientation clarifie et fournit des indications sur l'application des principes de consolidation aux entités définies comme étant des EDDV pour lesquelles le contrôle s'exerce par un moyen autre que l'exercice des droits de vote. Ces entités devraient être consolidées par le principal bénéficiaire, soit l'entité qui assumera la majorité des pertes prévues des activités de l'EDDV ou qui obtiendra la majorité des rendements résiduels prévus de l'EDDV, ou les deux. Au cours de l'exercice terminé le 25 mars 2006, l'application de cette nouvelle note d'orientation n'a eu aucune incidence sur les états financiers consolidés.

4. Principales conventions comptables

Les états financiers consolidés sont dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada. Les principales conventions comptables suivies au cours de la préparation des états financiers consolidés sont résumées ci-après.

Périmètre de consolidation
Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et la quote-part des éléments d'actif et de passif, des produits et des charges de Maison des Futailles, S.E.C., une coentreprise dans laquelle la Société détenait une participation de 50 % jusqu'au 26 août 2006, date à laquelle la Société a disposé de sa participation. Cette quote-part était comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle. Les états financiers consolidés comprennent également la quote-part des éléments d'actif et de passif, des produits et des charges de Société d'investissement M.-S., S.E.C., une coentreprise dans laquelle la Société détient une participation de 50 %. Cette quote-part est comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle.

Utilisation d'estimations
La préparation d'états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada exige que la direction ait recours à des estimations et à des hypothèses qui ont une incidence sur les montants de l'actif et du passif comptabilisés et sur la présentation des éléments d'actif et de passif éventuels à la date des états financiers, ainsi que sur les montants comptabilisés des produits et des charges au cours de l'exercice. Les résultats réels pourraient différer des résultats estimatifs.

Constatation des revenus
Les ventes aux consommateurs, aux agences, aux titulaires de permis (incluant les établissements licenciés et les institutions), aux distributeurs autorisés (grossistes-épiciers) et aux brasseurs et distributeurs de bière sont constatées lorsqu'elles sont gagnées, c'est-à-dire au moment de la livraison des produits à ces clients, déduction faite des escomptes et retours; et concernant plus précisément les titulaires de permis, les distributeurs autorisés et les brasseurs et distributeurs de bière, lorsqu'il existe une preuve convaincante de l'existence d'un accord, que les montants sont déterminés ou déterminables et que le recouvrement est raisonnablement assuré.

Notes complémentaires
aux états financiers consolidés
31 mars 2007
(en milliers de dollars pour les tableaux)

4. Principales conventions comptables (suite)

Contrats de location-exploitation
La Société comptabilise les charges de location résultant de ses contrats de location-exploitation de façon linéaire sur la durée des baux.

Conversion des devises
Les éléments monétaires d'actif et de passif libellés en devises sont convertis au taux de change en vigueur à la date du bilan tandis que les autres éléments d'actif sont convertis au taux en vigueur à la date des transactions. Les produits et les charges libellés en devises sont convertis au taux moyen durant l'exercice. Les gains et les pertes de change sont inclus dans les résultats de l'exercice. Des pertes de change pour un montant de 3,7 millions de dollars et 2,4 millions de dollars sont incluses dans les résultats de 2007 et 2006 respectivement.

Instruments financiers dérivés
La Société gère partiellement son risque de change sur les sorties de fonds prévues en devises au moyen de contrats de change à terme et d'autres instruments financiers dérivés. Toutefois, la Société ne documente pas la relation de couverture selon les principes comptables généralement reconnus du Canada et par conséquent, ces instruments financiers dérivés ne répondent pas aux conditions de la comptabilité de couverture. Ainsi, la Société comptabilise ces instruments financiers dérivés à leur juste valeur et les gains et les pertes qui en résultent sont inclus dans les charges d'exploitation. Bien que ces instruments financiers dérivés ne répondent pas aux conditions de la comptabilité de couverture, la Société estime que, du point de vue de l'exploitation et des flux de trésorerie, ces instruments lui permettent de réduire les effets négatifs éventuels d'une baisse du dollar canadien sur le marché des changes. La Société n'utilise pas d'instruments financiers dérivés à des fins de spéculation.

Impôts sur les bénéfices
La Société est une entreprise du gouvernement du Québec et, à ce titre, n'est pas soumise à l'impôt sur les bénéfices.

Les impôts présentés dans les états financiers consolidés sont relatifs à la quote-part de la Société, comptabilisée selon la méthode de la consolidation proportionnelle, dans les comptes de Maison des Futailles, S.E.C., une coentreprise qui, à son tour, détient une participation dans une filiale constituée en société par actions et soumise à l'impôt sur les bénéfices. Ces impôts sont comptabilisés selon la méthode du passif fiscal. Selon cette méthode, les actifs et les passifs d'impôts futurs sont déterminés en fonction de l'écart entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs et ils sont mesurés en appliquant, à la date des états financiers, les taux d'imposition et les lois fiscales en vigueur ou pratiquement en vigueur pour les exercices au cours desquels les écarts temporaires sont censés se résorber.

Trésorerie et équivalents de trésorerie
La trésorerie et les équivalents de trésorerie incluent l'encaisse et les placements à court terme dont l'échéance est de trois mois ou moins de la date d'acquisition.

Stocks
Les stocks sont évalués au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette, le coût étant déterminé selon la méthode de l'épuisement successif.

Immobilisations corporelles
Les immobilisations corporelles sont comptabilisées au coût et sont amorties en fonction de leur durée probable d'utilisation. L'amortissement est calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire. Les taux annuels suivants sont utilisés :

Immeubles	2,5 % et 10 %
Mobilier et équipement	Taux variant entre 2,8 % et 50 %
Matériel roulant	Taux variant entre 10 % et 30 %
Améliorations locatives	Selon la durée des baux, qui varie de 5 à 15 ans
Pavage et stationnement	8 %

4. Principales conventions comptables (suite)

Immeuble loué en vertu d'un contrat de location-acquisition
L'immeuble loué en vertu d'un contrat de location-acquisition est comptabilisé au coût, soit à la valeur actualisée des paiements minimums exigibles en vertu du bail. L'amortissement de l'immeuble est calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire au taux annuel de 2,5 %.

Écarts d'acquisition
Au 25 mars 2006, les écarts d'acquisition comprennent la quote-part de la Société dans l'écart d'acquisition de Maison des Futailles, S.E.C. et l'écart d'acquisition résultant de l'acquisition d'une participation additionnelle dans Société d'investissement M.-S., S.E.C. Les écarts d'acquisition ne sont pas amortis mais sont soumis à un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent qu'ils ont subi une dépréciation. Les écarts d'acquisition sont rattachés à des unités d'exploitation et toute dépréciation possible des écarts d'acquisition est détectée en comparant des unités d'exploitation à leur juste valeur. Si une dépréciation possible est identifiée, celle-ci est quantifiée en comparant la valeur comptable des écarts d'acquisition à leur juste valeur et une perte de valeur doit être constatée dans les résultats pour un montant égal à l'excédent. La juste valeur des unités d'exploitation est calculée en fonction des flux de trésorerie actualisés. Au 31 mars 2007, la quote-part de la Société dans l'écart d'acquisition de Maison des Futailles, S.E.C. au montant de 12 millions de dollars a été cédée et l'écart d'acquisition résultant de l'acquisition d'une participation dans Société d'investissement M.-S., S.E.C. au montant de 0,3 million de dollars a été radié.

Frais d'organisation
Les frais d'organisation sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une période de 7 ans.

Dépréciation d'actifs à long terme
Les actifs à long terme sont soumis à un test de recouvrabilité lorsque des événements ou des changements de situation indiquent que leur valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Une perte de valeur est constatée lorsque leur valeur comptable excède les flux de trésorerie non actualisés découlant de leur utilisation et de leur sortie éventuelle. La perte de valeur constatée est mesurée comme étant l'excédent de la valeur comptable de l'actif sur sa juste valeur.

Régimes d'avantages sociaux
Crédits de congés de maladie cumulés
La Société administre un régime à prestations déterminées qui garantit à la plupart de ses employés le paiement de crédits de congés de maladie. Le coût des prestations futures au titre de paiement de crédits de congés de maladie gagnés par les employés de la Société qui participent au régime est établi par calculs actuariels, selon la méthode des coûts projetés au prorata des années de service, et il est imputé aux résultats au fur et à mesure que les services sont rendus par ces employés. Les calculs actuariels tiennent compte des hypothèses les plus probables établies par la direction concernant la progression des salaires, l'âge de départ à la retraite et le taux d'utilisation des crédits de congés de maladie. La Société amortit les gains et les pertes actuariels nets cumulatifs non constatés et supérieurs à 10 % de l'obligation pour crédits de congés de maladie cumulés sur la durée résiduelle moyenne d'activité du groupe de salariés actifs participant au régime. La durée résiduelle moyenne d'activité du groupe de salariés couverts par le régime de crédits de congés de maladie cumulés est de 16 ans au 31 mars 2007 et au 25 mars 2006.

Régimes de retraite
Les employés de la Société participent à des régimes de retraite des employés du gouvernement et des organismes publics. Ces régimes, administrés par la Commission administrative des régimes de retraite et d'assurances, sont à prestations déterminées et comportent des garanties de versement de rentes à la retraite et de prestation au décès. La comptabilité des régimes à cotisations déterminées est appliquée à ces régimes car la Société ne dispose pas de suffisamment d'information pour appliquer la comptabilité des régimes à prestations déterminées.

De plus, la Société administre un régime de retraite supplémentaire pour la haute direction. Ce régime prend en compte le nombre d'années de service et la moyenne des 3 salaires annuels les plus élevés durant la carrière de l'employé. Ce régime est à prestations déterminées et comporte également des garanties de versement de rentes à la retraite et de prestation au décès.

Notes complémentaires
aux états financiers consolidés
31 mars 2007
(en milliers de dollars pour les tableaux)

4. Principales conventions comptables (suite)

Régimes de retraite (suite)
L'évaluation actuarielle de l'obligation au titre des prestations constituées relatives aux prestations de retraite est fondée sur la méthode des coûts projetés au prorata des années de service. L'évaluation a été effectuée en utilisant la meilleure estimation de la direction concernant l'évolution future des niveaux de salaires, l'âge de départ à la retraite et d'autres facteurs actuariels. L'excédent des gains actuariels cumulés nets (des pertes actuarielles cumulées nettes) sur 10 % de l'obligation au titre des prestations constituées est amorti sur la durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs participant au régime. La durée résiduelle moyenne d'activité des salariés actifs couverts par le régime supplémentaire de retraite de la haute direction est de 5,6 ans au 31 mars 2007 et de 6,6 ans au 25 mars 2006.

5. Disposition d'une participation dans une coentreprise

Le 26 août 2006, la Société a vendu sa participation dans Maison des Futailles, S.E.C. à une société canadienne privée pour un montant de 25,2 millions de dollars, duquel ont été déduits des frais inhérents à la vente s'élevant à 1,1 million de dollars et une obligation au montant de 3,1 millions de dollars découlant de la mise en place d'un programme de retraite anticipée pour le personnel visé par cette transaction.

Suite à la transaction, le solde du gain reporté sur cession d'actifs à une coentreprise au montant de 3,4 millions de dollars figurant au bilan a été imputé aux résultats d'exploitation. La vente de la participation dans Maison des Futailles, S.E.C. a généré un gain total sur disposition de 3,0 millions de dollars.

Au 26 août 2006, l'information financière portant sur les actifs et les passifs vendus se détaillent comme suit :

Actifs	
Encaisse	673 $
Débiteurs	3 986
Stocks	5 131
Frais payés d'avance	370
Immobilisations corporelles	4 176
Écarts d'acquisition	12 028
Autres actifs	800
	27 164
Passifs	
Créditeurs et charges à payer	5 708
Impôts futurs	15
	5 723
Actif net cédé	21 441 $

6. Acquisition d'une entreprise

Le 30 juin 2004, la coentreprise Maison des Futailles, S.E.C. a acquis 90 % des actions ordinaires et 100 % des actions privilégiées en circulation de Clos Saint-Denis Inc., un fabricant, embouteilleur et distributeur de boissons alcoolisées. Au cours de l'exercice terminé le 25 mars 2006, la coentreprise a acheté la part restante de 10 % des actions ordinaires en circulation de Clos Saint-Denis Inc. pour une contrepartie en espèces de 0,3 million de dollars obtenant ainsi la propriété exclusive de la filiale. La transaction a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition. Le coût de l'acquisition a été ventilé entre les actifs acquis et les passifs pris en charge d'après leur juste valeur estimative à la date de la transaction. De plus, la coentreprise a négocié une réduction de 0,4 million de dollars au prix d'achat initial lors de l'acquisition d'une participation de 90 % de Clos Saint-Denis Inc.

Les valeurs attribuées aux actifs nets acquis lors de ces transactions sont les suivantes :

	2006
Écart d'acquisition	(171) $
Passif d'impôts futurs	56
Actif net acquis	(115) $
Contrepartie reçue en espèces et montant encaissé	(115) $
Quote-part de la Société	(58) $

7. Ventes nettes et coût des produits vendus

	Succursales et centres spécialisés	Grossistes-épiciers	Sous-total	Brasseurs et distributeurs de bière[1]	Total 2007	Total 2006
Ventes brutes	2 391 780 $	376 161 $	2 767 941 $	212 385 $	**2 980 326 $**	2 765 309 $
Moins :						
– taxe de vente provinciale	163 338	23 133	186 471	12 707	**199 178**	184 593
– taxe spécifique	88 058	29 176	117 234	–	**117 234**	108 524
– taxe spécifique des titulaires de permis	44 354	–	44 354	–	**44 354**	44 149
– taxe fédérale sur les produits et services	127 981	18 146	146 127	10 157	**156 284**	161 107
– escomptes et retours	43 050	–	43 050	–	**43 050**	41 324
– rémunération des agences	5 733	–	5 733	–	**5 733**	5 292
– rémunération des grossistes-épiciers	–	44 223	44 223	–	**44 223**	41 426
– prélèvements pour le Fonds environnemental	3 093	630	3 723	–	**3 723**	3 464
– prélèvements pour le Fonds Éduc'alcool inc.	2 101	363	2 464	–	**2 464**	2 312
	477 708	115 671	593 379	22 864	**616 243**	592 191
Ventes nettes	1 914 072 $	260 490 $	2 174 562 $	189 521 $	**2 364 083 $**	2 173 118 $
Coût des produits vendus	864 537 $	129 264 $	993 801 $	189 521 $	**1 183 322 $**	1 058 939 $

[1] Les titulaires d'un permis de brasseur et les titulaires d'un permis de distributeur de bière vendent et livrent, dans la province de Québec des bières fabriquées dans les autres provinces canadiennes ou à l'étranger par eux-mêmes ou par des sociétés qui leur sont apparentées. Ces produits doivent être achetés exclusivement de la Société. Toutefois, ces transactions ne génèrent aucun bénéfice brut.

Notes complémentaires
aux états financiers consolidés
31 mars 2007
(en milliers de dollars pour les tableaux)

8. Charge de financement

	2007	2006
Intérêts sur les emprunts bancaires	**5 499 $**	4 679 $
Intérêts sur les emprunts à terme à une société sous contrôle commun	**1 716**	2 630
Intérêts sur les débentures créditrices	**67**	177
Intérêts relatifs à l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition	**831**	933
	8 113	8 419
Moins : Intérêts sur les placements, dépôts à terme et autres	**(1 678)**	(1 806)
Intérêts sur les débentures débitrices	**–**	(177)
	(1 678)	(1 983)
	6 435 $	6 436 $

9. Débiteurs

	2007	2006
Grossistes-épiciers	**14 955 $**	21 364 $
Établissements licenciés, institutions et autres comptes commerciaux	**30 033**	36 818
Impôts sur les bénéfices à recevoir de la filiale d'une coentreprise	**–**	34
	44 988 $	58 216 $

10. Stocks

	2007	2006
Boissons embouteillées	**235 776 $**	254 819 $
Boissons en vrac et matériaux de production	**–**	8 152
Fournitures diverses	**2 238**	2 264
	238 014 $	265 235 $

11. Immobilisations corporelles

	2007			2006		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette
Terrains	**10 775 $**	**– $**	**10 775 $**	10 974 $	– $	10 974 $
Immeubles	**120 410**	**28 763**	**91 647**	115 225	24 982	90 243
Mobilier et équipement	**320 341**	**212 274**	**108 067**	319 464	182 816	136 648
Matériel roulant	**14 828**	**9 100**	**5 728**	14 371	7 596	6 775
Améliorations locatives	**45 102**	**26 308**	**18 794**	45 552	23 277	22 275
Pavage et stationnement	**3 746**	**2 642**	**1 104**	3 533	2 515	1 018
	515 202 $	**279 087 $**	**236 115 $**	509 119 $	241 186 $	267 933 $

12. Immeuble loué en vertu d'un contrat de location-acquisition

	2007			2006		
	Coût	**Amortissement cumulé**	**Valeur nette**	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette
Immeuble	**16 280 $**	**12 210 $**	**4 070 $**	16 280 $	11 803 $	4 477 $

13. Autres actifs

	2007			2006		
	Coût	**Amortissement cumulé**	**Valeur nette**	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette
Frais d'organisation	**– $**	**– $**	**– $**	1 664 $	1 631 $	33 $
Autres	**–**	**–**	**–**	773	–	773
	– $	**– $**	**– $**	2 437 $	1 631 $	806 $

14. Emprunts bancaires

	2007	2006
Emprunts à terme	**89 500 $**	196 396 $

La Société est autorisée par le gouvernement du Québec et par son conseil d'administration à effectuer des emprunts bancaires à terme de moins de un an sans que le total de ses emprunts excède 400,0 millions de dollars. Les emprunts bancaires au 31 mars 2007 sont constitués de 4 emprunts à terme totalisant 89,5 millions de dollars dont 2 emprunts totalisant 65,0 millions de dollars auprès d'une société sous contrôle commun (6 au 25 mars 2006, totalisant 196,4 millions de dollars, dont 2 emprunts totalisant 80,0 millions de dollars auprès d'une société sous contrôle commun). Ces emprunts portent intérêt à un taux de 4,29 % (de 3,78 % à 3,80 % en 2006) et viennent à échéance à 5 jours ou moins (6 jours ou moins en 2006).

15. Fournisseurs et autres créditeurs

	2007	2006
Fournisseurs et charges à payer	**137 375 $**	148 503 $
Taxes et droits gouvernementaux	**52 181**	67 821
Rémunération et charges sociales	**56 043**	38 684
Portion à court terme des débentures à payer et de l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition	**1 104**	1 489
	246 703 $	256 497 $

Notes complémentaires
aux états financiers consolidés
31 mars 2007
(en milliers de dollars pour les tableaux)

16. Débentures

Le 26 août 2006, la coentreprise Maison des Futailles, S.E.C. a remboursé le montant total des débentures impayées avant la transaction de disposition de la coentreprise par la Société. En 2006, le montant représentait la quote-part de la Société dans les débentures non garanties d'une coentreprise de 4 millions de dollars moins la portion présentée à court terme. Ces débentures étaient remboursables à raison de 2 versements annuels de 1 million de dollars et d'un versement final de 2 millions de dollars le 1er juillet 2009. La quote-part de la Société dans les montants de ces versements annuels s'élevait à 0,5 million de dollars et 1 million de dollars respectivement.

17. Obligation découlant d'un contrat de location-acquisition

	2007	2006
Obligation relative à la location d'un immeuble, remboursable jusqu'au 11 avril 2012 par versements mensuels de 0,15 million de dollars incluant les intérêts calculés au taux annuel de 11 %, capitalisé semestriellement.	**7 007 $**	7 996 $
Moins : tranche de l'obligation échéant à moins de un an	**(1 104)**	(989)
	5 903 $	7 007 $

	Capital	Intérêts	Total
Versements des prochains exercices :			
2008	1 104 $	716 $	1 820 $
2009	1 231	589	1 820
2010	1 374	446	1 820
2011	1 533	287	1 820
2012	1 765	110	1 875
	7 007 $	2 148 $	9 155 $

18. Participations dans des coentreprises

Maison des Futailles, S.E.C.

Le 31 mai 1999, la Société, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, Les Vins Andrès du Québec ltée et 9072-3479 Québec inc. ont fusionné leurs activités commerciales respectives d'embouteillage et de commercialisation de certains vins et spiritueux et ont constitué Maison des Futailles, S.E.C., une coentreprise dans laquelle la Société a acquis une participation de 35 %. Le gain reporté découlant de la transaction, était de 3,5 millions de dollars au 25 mars 2006 et était amorti sur une période de 20 ans. Le 1er avril 2001, la Société et le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec ont acquis les participations détenues par Les Vins Andrès du Québec ltée et 9072-3479 Québec inc. portant ainsi la participation de la Société dans la coentreprise à 50 %. Le 26 août 2006, la Société a disposé de sa participation dans cette coentreprise.

18. Participations dans des coentreprises (suite)

Société d'investissement M.-S., S.E.C.

Le 31 octobre 2004, la Société a acquis de J.F. Hillebrand, une participation additionnelle de 5 % dans la Société d'investissement M.-S., S.E.C. pour une contrepartie de 0,4 million de dollars en espèces, portant ainsi sa participation dans Société d'investissement M.-S., S.E.C. à 50 % et faisant de cette dernière une coentreprise de la Société. La participation de la Société dans cette coentreprise a été comptabilisée à la valeur de consolidation jusqu'à la date d'acquisition de la participation additionnelle.

Les montants suivants représentent la quote-part détenue par la Société dans les coentreprises, y compris les produits, les charges et les comptes intersociétés qui ont été éliminés dans la consolidation.

	2007	2006
Résultats		
Ventes nettes	**14 939 $**	41 650 $
Coût des produits vendus	**9 923**	26 500
	5 016	15 150
Charges d'exploitation	**5 111**	9 275
Charge de financement	**52**	581
Amortissements	**623**	1 395
	5 786	11 251
Bénéfice (perte) avant impôts sur les bénéfices	**(770)**	3 899
Impôts sur les bénéfices	**(29)**	4
Bénéfice net (perte nette)	**(741)$**	3 895 $
Bilan		
Actif à court terme	**210 $**	21 427 $
Actif à long terme	**256**	21 338
	466 $	42 765 $
Passif à court terme	**269 $**	6 705 $
Passif à long terme	**–**	1 529
	269	8 234
Capitaux propres	**197**	34 531
	466 $	42 765 $
Flux de trésorerie		
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	**724 $**	3 073 $
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	**(500)$**	(3 102)$
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	**(521)$**	(1 028)$

Notes complémentaires
aux états financiers consolidés
31 mars 2007
(en milliers de dollars pour les tableaux)

19. Avantages sociaux futurs

Total des paiements en espèces
Le total des paiements en espèces au titre des avantages sociaux futurs pour 2007, constitué des cotisations de la Société aux régimes de retraite des employés du gouvernement et des sommes versées directement aux bénéficiaires du régime de crédits de congés de maladie cumulés, s'est chiffré à 12,0 millions de dollars (11,5 millions de dollars en 2006).

Régimes à prestations déterminées
La Société évalue ses obligations au titre des prestations pour les besoins de la comptabilité au 31 décembre de chaque année pour le régime de crédits de congés de maladie cumulés et à la fin de chaque exercice financier pour le régime de retraite supplémentaire de la haute direction. L'évaluation actuarielle la plus récente du régime de crédits de congés de maladie cumulés aux fins de la capitalisation a été effectuée en date du 31 décembre 2004 et la prochaine évaluation doit être effectuée au plus tard en date du 31 décembre 2007. L'évaluation actuarielle la plus récente du régime de retraite supplémentaire de la haute direction aux fins de la capitalisation a été effectuée en date du 31 mars 2007 et la prochaine évaluation doit être effectuée au plus tard en date du 31 mars 2010.

Rapprochement de la situation de capitalisation des régimes d'avantages sociaux et des montants inscrits dans les états financiers

	Régime de crédits de congés de maladie cumulés		Régime de retraite supplémentaire de la haute direction	
	2007	2006	**2007**	2006
Obligation au titre des prestations constituées et situation de capitalisation-déficit	**25 509 $**	24 634 $	**2 540 $**	2 194 $
Solde des montants non amortis	**8 095**	8 470	**(896)**	(957)
Passif au titre des prestations constituées figurant au bilan de la Société	**33 604 $**	33 104 $	**1 644 $**	1 237 $

Coûts des avantages sociaux futurs constatés dans l'exercice

	Régime de crédits de congés de maladie cumulés		Régimes de retraite	
	2007	2006	**2007**	2006
Régimes à prestations déterminées	**2 627 $**	2 405 $	**407 $**	337 $
Régimes de retraite des employés du gouvernement	**– $**	– $	**9 891 $**	9 486 $

Prestations versées
Les prestations versées par le régime de crédits de congés de maladie cumulés se sont chiffrées à 2,1 millions de dollars en 2007 et en 2006 et aucune prestation n'a été versée par le régime supplémentaire de retraite de la haute direction en 2007 et en 2006.

19. Avantages sociaux futurs (suite)

Principales hypothèses
Les principales hypothèses utilisées sont les suivantes :

	Régime de crédits de congés de maladie cumulés		Régime de retraite supplémentaire de la haute direction	
	2007	2006	**2007**	2006
Obligation au titre des prestations constituées à la fin de l'exercice				
Taux d'actualisation	**5,00 %**	5,00 %	**5,00 %**	5,25 %
Taux de croissance de la rémunération	**3,00 %**	3,00 %	**3,50 %**	3,50 %
Taux d'utilisation des crédits de congés de maladie	*	*	–	–
* De 40 % à 65 % selon le groupe d'employés				
Coût des prestations pour l'exercice				
Taux d'actualisation	**5,00 %**	5,50 %	**5,25 %**	5,50 %
Taux de croissance de la rémunération	**3,00 %**	3,00 %	**3,50 %**	3,00 %
Taux d'utilisation des crédits de congés de maladie	*	*	–	–
* De 40 % à 65 % selon le groupe d'employés				

20. Éventualités et engagements

Éventualités
Dans le cours normal de son exploitation, la Société fait face à des réclamations et poursuites diverses, principalement en dommages-intérêts, qui totalisent près de 15,5 millions de dollars. La direction de la Société conteste ces poursuites judiciaires et s'oppose donc à donner suite aux réclamations qui en découlent. Aucune provision n'est comptabilisée dans les livres de la Société relativement à ces éventualités car selon la direction, aucun règlement pouvant découler de celles-ci aurait un effet significatif sur les états financiers consolidés de la Société.

Engagements
En vertu de contrats de location-exploitation, la Société s'est engagée à payer un montant total de 285,4 millions de dollars pour la location de succursales et de certains entrepôts. Les versements des prochains exercices se chiffrent à :

2008	37 847 $
2009	37 121 $
2010	36 155 $
2011	33 473 $
2012	28 360 $
2013-2022	112 463 $

Environnement
Les activités de la Société sont assujetties à des lois, règlements et directives sur l'environnement adoptés par les autorités gouvernementales. La direction considère que les risques environnementaux sont gérés adéquatement et qu'aucun passif actuel ou probable n'existe à leur égard.

Notes complémentaires
aux états financiers consolidés
31 mars 2007
(en milliers de dollars pour les tableaux)

21. Informations sur les flux de trésorerie

	2007	2006
Les flux de trésorerie liés à l'exploitation incluent les éléments suivants :		
Intérêts versés	**8 187 $**	8 489 $
Impôts recouvrés par la filiale d'une coentreprise	**(8)$**	(36)$
La variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement se détaille ainsi :		
Débiteurs	**9 242 $**	503 $
Stocks	**22 090**	(15 268)
Frais payés d'avance et dépôts	**(10 694)**	(536)
Fournisseurs et autres créditeurs	**(6 781)**	(10 422)
	13 857 $	(25 723)$
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de l'exercice [1]	**22 192 $**	32 540 $

[1] Comprennent au 25 mars 2006 un placement temporaire de 600 000 parts d'un fonds commun de placement encaissable à la valeur comptable en tout temps.

22. Instruments financiers

Juste valeur des instruments financiers

	2007		2006	
	Juste valeur	**Valeur comptable**	Juste valeur	Valeur comptable
Débentures à payer, 8,66 %	**– $**	**– $**	1 988 $	2 000 $
Obligation découlant d'un contrat de location-acquisition	**7 890 $**	**7 007 $**	9 151 $	7 996 $

La valeur comptable de certains instruments financiers qui viennent à échéance à court terme est présumée correspondre à leur juste valeur. Ces instruments financiers comprennent la trésorerie et équivalents de trésorerie, les débiteurs (à l'exception des impôts sur les bénéfices à recevoir de la filiale d'une coentreprise), les emprunts bancaires, les fournisseurs et autres créditeurs (à l'exception des taxes et droits gouvernementaux, de la portion à court terme des débentures à payer et de l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition) ainsi que le dividende à payer.

La juste valeur des débentures à payer a été déterminée en actualisant les flux monétaires futurs aux taux d'intérêt dont la Société pourrait actuellement se prévaloir pour des débentures comportant des conditions et des échéances similaires.

La juste valeur de l'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition représente la valeur actualisée des versements mensuels futurs au taux d'intérêt annuel des obligations du gouvernement du Québec, capitalisé semestriellement et échéant en 2012, soit 6,19 % en 2007 (6,33 % en 2006).

Risque de taux d'intérêt
L'obligation découlant d'un contrat de location-acquisition et les débentures créditrices portent un taux d'intérêt fixe et exposent la Société au risque que le taux d'intérêt sur le marché soit inférieur à ceux rattachés à ces éléments de passif.

22. Instruments financiers (suite)

Risque de change
La Société est exposée au risque de change en raison de certains comptes fournisseurs libellés en devises étrangères. Au 31 mars 2007, ces comptes fournisseurs totalisent respectivement 8,3 millions d'euros et 0,8 million de dollars américains (4,3 millions d'euros et 0,5 million de dollars américains au 25 mars 2006).

Instruments financiers dérivés
Afin de réduire les effets négatifs éventuels d'une baisse de la valeur du dollar canadien sur le marché des changes, la Société (et une coentreprise de la Société en 2006) utilise divers instruments financiers dérivés.

Au 31 mars 2007, la Société avait en cours un contrat de tunnel à coût zéro négocié en euros, venant à échéance en avril 2007 :

Devise	Taux contractuel de conversion		Montant contractuel
	Plancher	Plafond	
Euro	1,5450 $	1,5625 $	3 000

Des contrats à terme de moins de 12 mois libellés en euros et en dollars américains étaient en cours à la fin de l'exercice terminé le 25 mars 2006 :

Devises	Cours à terme moyen pondéré	Montant contractuel
Euro	1,5078 $	7 000
Dollar américain	1,1800 $	500

Au 31 mars 2007, la juste valeur défavorable comptabilisée de ces instruments financiers dérivés est de 0,02 million de dollars (0,05 million de dollars au 25 mars 2006).

23. Opérations entre apparentés

Dans le cours normal de ses activités, la Société a conclu des opérations commerciales avec certaines entreprises apparentées au gouvernement du Québec. Ces opérations ont été conclues en vertu de modalités similaires à celles qui s'appliquent aux parties non apparentées et ont été mesurées à la valeur d'échange.

24. Chiffres comparatifs

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

Information trimestrielle

Exercices terminés les 31 mars 2007 et 25 mars 2006

(chiffres non vérifiés)

	2007 *				
	Exercice	T4	T3	T2	T1
Nombre de semaines	53	13	16	12	12
Résultats financiers (en millions de dollars)					
Ventes brutes	**2 980,3**	**615,0**	**1 074,9**	**663,8**	**626,6**
Ventes nettes	**2 364,1**	**489,2**	**853,5**	**528,4**	**493,0**
Bénéfice brut	**1 180,8**	**244,6**	**434,3**	**261,7**	**240,2**
Charges d'exploitation	**470,7**	**123,0**	**143,1**	**99,8**	**104,8**
Bénéfice net	**710,1**	**121,6**	**291,2**	**161,8**	**135,5**
Dividende	**674,0**	**215,0**	**182,0**	**119,0**	**158,0**
Ventes nettes par réseaux de vente (en millions de dollars)					
Succursales et centres spécialisés	**1 914,1**	**403,8**	**702,2**	**419,8**	**388,3**
Grossistes-épiciers	**260,5**	**49,2**	**101,0**	**56,7**	**53,6**
Brasseurs et distributeurs de bière	**189,5**	**36,2**	**50,3**	**51,9**	**51,1**
Total	**2 364,1**	**489,2**	**853,5**	**528,4**	**493,0**
Volumes des ventes par réseaux de vente (en millions de litres)					
Succursales et centres spécialisés	**123,6**	**25,6**	**42,7**	**29,0**	**26,3**
Grossistes-épiciers	**32,8**	**6,3**	**12,6**	**7,0**	**6,9**
Brasseurs et distributeurs de bière	**132,4**	**26,3**	**35,7**	**36,0**	**34,4**
Total	**288,8**	**58,2**	**91,0**	**72,0**	**67,6**
Volumes des ventes par catégories de produits (en millions de litres)					
Spiritueux	**19,0**	**3,9**	**7,0**	**4,2**	**3,9**
Vins	**126,0**	**26,2**	**45,4**	**28,1**	**26,3**
Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées	**11,4**	**1,8**	**2,9**	**3,7**	**3,0**
Ventes totales excluant les bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	**156,4**	**31,9**	**55,3**	**36,0**	**33,2**
Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	**132,4**	**26,3**	**35,7**	**36,0**	**34,4**
Total	**288,8**	**58,2**	**91,0**	**72,0**	**67,6**

* Exercice financier de 53 semaines

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

	2006				
	Exercice	T4	T3	T2	T1
Nombre de semaines	52	12	16	12	12
Résultats financiers (en millions de dollars)					
Ventes brutes	2 765,3	522,4	1 021,5	633,4	588,0
Ventes nettes	2 173,1	409,3	803,7	498,3	461,8
Bénéfice brut	1 114,2	215,9	418,2	250,5	229,6
Charges d'exploitation	457,3	114,5	138,2	101,5	103,1
Bénéfice net	656,9	101,4	280,0	149,0	126,5
Dividende	598,0	205,0	176,0	118,0	99,0
Ventes nettes par réseaux de vente (en millions de dollars)					
Succursales et centres spécialisés	1 753,2	340,4	653,4	395,1	364,3
Grossistes-épiciers	260,4	43,8	104,2	56,7	55,7
Brasseurs et distributeurs de bière	159,5	25,1	46,1	46,5	41,8
Total	2 173,1	409,3	803,7	498,3	461,8
Volumes des ventes par réseaux de vente (en millions de litres)					
Succursales et centres spécialisés	114,9	22,4	40,4	27,5	24,6
Grossistes-épiciers	31,9	5,7	12,6	6,8	6,8
Brasseurs et distributeurs de bière	122,8	18,2	33,3	40,3	31,0
Total	269,6	46,3	86,3	74,6	62,4
Volumes des ventes par catégories de produits (en millions de litres)					
Spiritueux	18,2	3,5	6,9	4,1	3,7
Vins	116,7	22,9	42,9	26,2	24,7
Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées	11,9	1,7	3,2	4,0	3,0
Ventes totales excluant les bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	146,8	28,1	53,0	34,3	31,4
Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	122,8	18,2	33,3	40,3	31,0
Total	269,6	46,3	86,3	74,6	62,4

Rétrospective des 10 derniers exercices

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(chiffres non vérifiés)

	2007[1]	2006	2005[2]
Résultats d'exploitation (en millions de dollars)			
Ventes brutes	**2 980,3**	2 765,3	2 544,7
Ventes nettes	**2 364,1**	2 173,1	1 986,9
Bénéfice brut	**1 180,8**	1 114,2	995,5
Charges d'exploitation	**470,7**	457,3	449,7
Bénéfice net	**710,1**	656,9	545,8
Situation financière (en millions de dollars)			
Actif total	**573,0**	658,8	682,8
Immobilisations corporelles	**240,2**	272,4	295,4
Fonds de roulement	**(162,4)**	(203,6)	(227,5)
Dette à long terme	**41,2**	46,4	47,5
Capitaux propres	**36,7**	35,6	35,6
Flux de trésorerie (en millions de dollars)			
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	**769,0**	679,5	727,5
Acquisitions d'immobilisations corporelles	**19,0**	24,9	32,2
Dividende	**674,0**	598,0	558,0

[1] Exercice financier de 53 semaines

[2] Exercice perturbé par un conflit de travail.

Les changements qui ont touché, au fil des ans, les éléments fiscaux compris dans les prix de vente des produits rendent difficilement comparables les données figurant dans ce tableau.

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

2004	2003	2002	2001[1]	2000	1999	1998
2 653,0	2 413,5	2 183,4	1 996,9	1 806,1	1 611,0	1 450,1
2 070,1	1 870,0	1 692,0	1 546,2	1 404,5	1 255,0	1 135,5
1 016,9	934,3	845,4	786,0	713,8	635,6	587,8
446,1	393,9	356,7	314,7	272,3	227,6	209,7
570,8	540,4	488,7	471,3	441,5	408,0	378,1
742,6	651,6	575,8	492,9	372,5	310,6	256,3
313,7	297,4	214,6	163,5	103,2	82,5	76,9
(242,8)	(230,7)	(148,8)	(99,2)	(33,9)	(9,3)	(3,4)
52,2	53,4	54,5	53,0	37,7	26,7	28,2
34,9	34,1	33,7	32,0	46,9	46,4	45,4
523,3	580,5	544,4	417,9	433,7	391,9	395,7
57,4	110,7	72,0	74,3	34,0	16,5	10,5
606,0	509,0	441,0	529,0	421,0	385,0	378,0

Rétrospective des 10 derniers exercices

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(chiffres non vérifiés)

	2007[1]	2006	2005[2]
Éléments constituant les ventes brutes (en millions de dollars)			
Sommes versées directement au gouvernement du Québec			
Dividende	**709,0**	657,0	545,0
Taxes et droits	**360,8**	337,2	312,9
	1 069,8	994,2	857,9
Sommes versées directement au gouvernement du Canada			
Taxes et droits	**326,9**	310,5	285,3
Sommes versées directement aux gouvernements par la SAQ	**1 396,7**	1 304,7	1 143,2
Approvisionnement et production	**1 012,6**	909,5	853,7
Charges d'exploitation	**470,7**	457,3	449,7
Autres éléments			
Retours, escomptes, rémunération des grossistes-épiciers et rémunération aux agences	**93,0**	88,0	92,0
Prélèvements pour le Fonds Éduc'alcool inc.	**2,5**	2,3	2,1
Prélèvements pour le Fonds environnemental	**3,7**	3,5	3,2
Augmentation des bénéfices non répartis	**1,1**	–	0,8
	100,3	93,8	98,1
Ventes brutes totales	**2 980,3**	2 765,3	2 544,7
Moins : ventes brutes aux brasseurs et distributeurs de bière[3]	**(212,4)**	(180,7)	(207,0)
Ventes brutes excluant les ventes aux brasseurs et distributeurs de bière	**2 767,9**	2 584,6	2 337,7

[1] Exercice financier de 53 semaines

[2] Exercice perturbé par un conflit de travail.

[3] Les ventes brutes aux brasseurs et distributeurs de bière sont soustraites des ventes brutes totales pour faciliter l'interprétation des chiffres présentés. Les changements qui ont touché, au fil des ans, les éléments fiscaux compris dans les prix de vente des produits rendent difficilement comparables les données figurant dans ce tableau.

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
570,0	540,0	487,0	470,0	441,0	407,0	374,0
325,8	302,0	283,0	258,7	237,8	219,1	188,9
895,8	842,0	770,0	728,7	678,8	626,1	562,9
296,4	283,2	258,5	252,9	233,1	207,1	190,1
1 192,2	1 125,2	1 028,5	981,6	911,9	833,2	753,0
913,5	792,8	715,7	623,3	563,2	506,7	443,3
446,1	393,9	356,7	314,7	272,3	227,6	209,7
95,2	96,1	76,1	72,4	55,0	41,2	39,1
2,2	2,0	1,9	1,0	1,0	0,9	0,8
3,0	3,1	2,8	2,5	2,2	0,4	0,2
0,8	0,4	1,7	1,4	0,5	1,0	4,0
101,2	101,6	82,5	77,3	58,7	43,5	44,1
2 653,0	2 413,5	2 183,4	1 996,9	1 806,1	1 611,0	1 450,1
(280,2)	(172,5)	(139,3)	(117,9)	(111,6)	(79,2)	(66,5)
2 372,8	2 241,0	2 044,1	1 879,0	1 694,5	1 531,8	1 383,6

Rétrospective des 10 derniers exercices

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(chiffres non vérifiés)

	2007[1]	2006	2005[2]
Charges d'exploitation			
(en millions de dollars)			
Rémunération et charges sociales	**296,5**	270,8	245,2
Frais d'occupation d'immeubles	**72,5**	71,2	66,6
Frais d'utilisation de l'équipement et des fournitures	**57,8**	57,9	60,8
Fret à la vente et communication	**12,2**	13,3	12,3
Autres charges d'exploitation	**31,7**	44,1	64,8
Poste exceptionnel	**–**	–	–
Charges d'exploitation	**470,7**	457,3	449,7
Ratios d'exploitation			
(en pourcentages des ventes nettes)			
Bénéfice brut[3]	**54,3**	55,3	55,1
Bénéfice net[3]	**32,6**	32,6	30,2
(en pourcentages des ventes brutes)			
Approvisionnement et production[3]	**29,7**	29,0	28,8
Sommes versées aux gouvernements[3]	**50,5**	50,5	48,9
Charges d'exploitation[3][4]	**17,0**	17,7	19,2
Autres renseignements			
(à la fin de l'exercice)			
Nombre d'employés[5]	**5 843**	5 235	4 494
Nombre de succursales	**414**	408	403
Nombre d'agences	**395**	400	403
Nombre de produits commercialisés	**7 532**	7 243	7 633

[1] Exercice financier de 53 semaines

[2] Exercice perturbé par un conflit de travail.

[3] Calculé en excluant les transactions conclues avec les brasseurs et distributeurs de bière.

[4] Calculé en excluant les postes exceptionnels.

[5] Le nombre d'employés est exprimé selon l'utilisation annuelle de l'effectif régulier, temporaire et partiel sur la base d'équivalence en temps complet (personne/année).

Les changements qui ont touché, au fil des ans, les éléments fiscaux compris dans les prix de vente des produits rendent difficilement comparables les données figurant dans ce tableau.

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

2004	2003	2002	2001[1]	2000	1999	1998
265,1	241,1	216,3	195,2	189,2	156,3	149,4
64,7	57,4	47,8	40,8	34,5	32,9	31,0
54,2	42,9	34,6	27,1	21,6	19,1	16,2
12,6	12,2	10,5	7,8	5,5	5,0	4,5
49,5	40,3	47,5	43,8	27,6	14,3	8,6
–	–	–	–	(6,1)	–	–
446,1	393,9	356,7	314,7	272,3	227,6	209,7
55,5	54,3	53,8	54,4	54,6	53,6	54,6
31,2	31,4	31,1	32,6	33,7	34,4	35,1
28,5	28,7	29,1	27,7	27,5	28,5	27,7
50,2	50,2	50,3	52,2	53,8	54,5	54,6
18,8	17,6	17,5	16,7	16,4	14,9	15,2
4 803	4 511	4 242	4 078	3 406	3 131	2 794
398	398	380	370	341	341	337
403	401	399	252	153	154	154
7 148	6 755	7 250	7 386	6 575	5 299	4 884

Rétrospective des 10 derniers exercices

Exercices terminés le dernier samedi du mois de mars
(chiffres non vérifiés)

	2007[1]	2006	2005[2]
Ventes nettes par réseaux de vente (en millions de dollars et en millions de litres)			
Succursales et centres spécialisés	**1 914,1**	1 753,2	1 506,0
	123,6 L	114,9	101,2
Grossistes-épiciers	**260,5**	260,4	299,3
	32,8 L	31,9	34,9
Ventes nettes excluant les ventes aux brasseurs et distributeurs de bière	**2 174,6**	2 013,6	1 805,3
	156,4 L	146,8	136,1
Brasseurs et distributeurs de bière	**189,5**	159,5	181,6
	132,4 L	122,8	131,7
Ventes nettes totales	**2 364,1**	2 173,1	1 986,9
	288,8 L	269,6	267,8
Ventes nettes par catégories de produits (en millions de dollars et en millions de litres)			
Spiritueux	**492,1**	460,0	405,0
	19,0 L	18,2	16,1
Vins	**1 604,5**	1 470,3	1 312,0
	126,0 L	116,7	107,6
Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées	**78,0**	83,3	88,3
	11,4 L	11,9	12,4
Bières vendues aux brasseurs et distributeurs de bière	**189,5**	159,5	181,6
	132,4 L	122,8	131,7
Ventes nettes totales	**2 364,1**	2 173,1	1 986,9
	288,8 L	269,6	267,8
Superficie des locaux (en milliers de pieds carrés)			
Succursales et centres spécialisés	**1 687,1**	1 660,9	1 633,1
Entrepôts	**983,0**	983,0	983,0

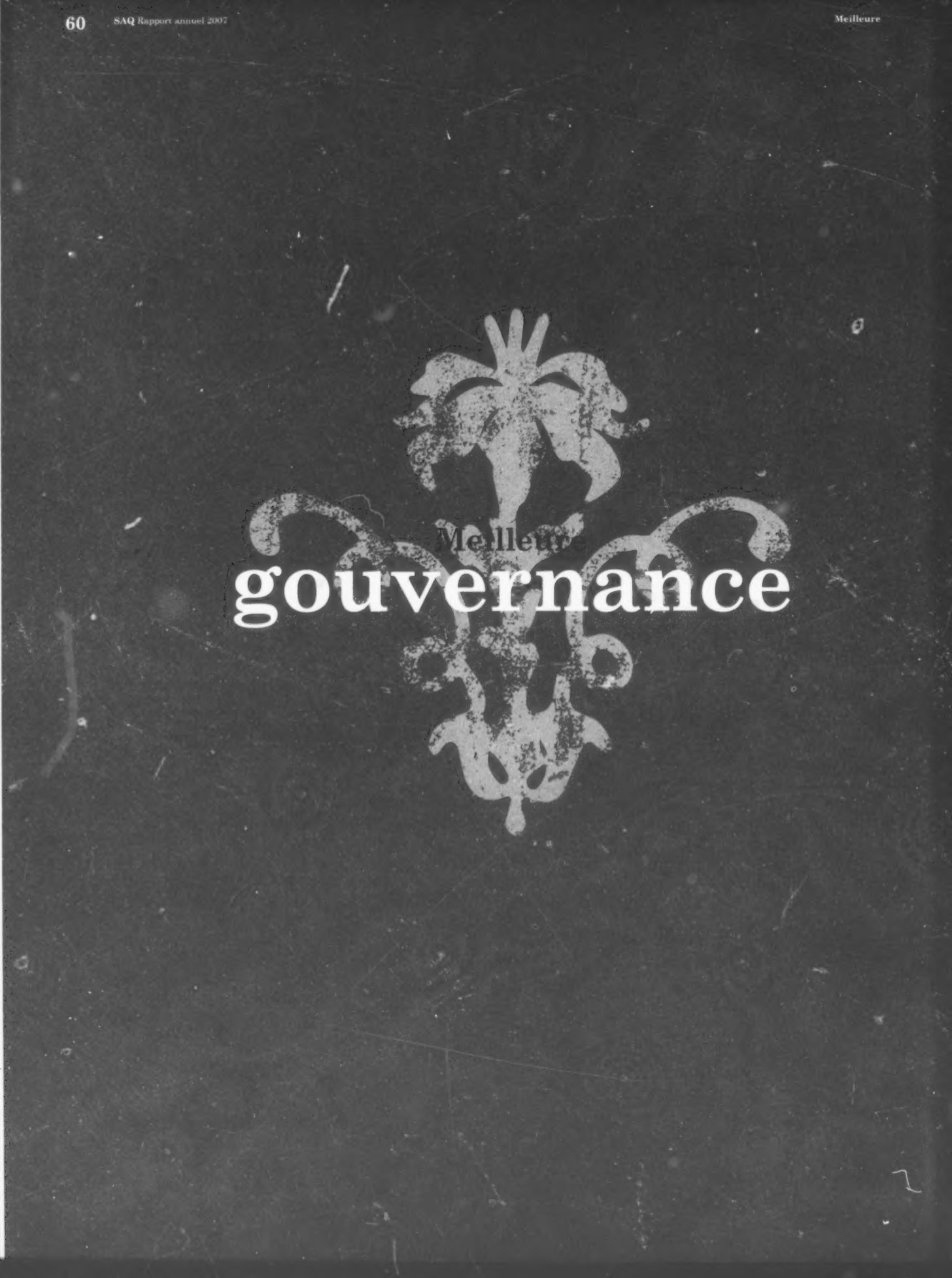
[1] Exercice financier de 53 semaines

[2] Exercice perturbé par un conflit de travail.

Les changements qui ont touché, au fil des ans, les éléments fiscaux compris dans les prix de vente des produits rendent difficilement comparables les données figurant dans ce tableau.

Certains chiffres comparatifs ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée au cours de l'exercice.

2004	2003	2002	2001[1]	2000	1999	1998
1 581,7	1 487,6	1 349,9	1 222,5	1 095,8	991,8	892,9
108,2	105,3	97,7	89,0	79,0	76,4	70,8
249,9	232,3	220,9	221,2	211,7	194,4	184,3
29,4	28,9	29,2	30,4	32,0	30,8	29,6
1 831,6	1 719,9	1 570,8	1 443,7	1 307,5	1 186,2	1 077,2
137,6	134,2	126,9	119,4	111,0	107,2	100,4
238,5	150,1	121,2	102,5	97,0	68,8	58,3
203,6	110,1	84,4	83,8	76,6	62,9	53,1
2 070,1	1 870,0	1 692,0	1 546,2	1 404,5	1 255,0	1 135,5
341,2	244,3	211,3	203,2	187,6	170,1	153,5
427,5	414,2	400,7	385,3	357,1	342,8	334,2
17,3	16,9	16,7	16,5	15,2	14,5	14,2
1 322,4	1 221,9	1 104,6	1 015,9	909,6	785,9	687,1
109,0	105,3	100,9	97,1	89,9	82,7	76,3
81,7	83,8	65,5	42,5	40,8	57,5	55,9
11,3	12,0	9,3	5,8	5,9	10,0	9,9
238,5	150,1	121,2	102,5	97,0	68,8	58,3
203,6	110,1	84,4	83,8	76,6	62,9	53,1
2 070,1	1 870,0	1 692,0	1 546,2	1 404,5	1 255,0	1 135,5
341,2	244,3	211,3	203,2	187,6	170,1	153,5
1 595,7	1 542,9	1 306,3	1 404,0	1 157,6	1 147,0	1 114,6
983,0	983,0	877,9	848,1	758,8	658,8	658,8


Meilleure
gouvernance

Règles de gouvernance

L'exercice 2006-2007 a été marqué par l'adoption, par l'Assemblée nationale, de la *Loi sur la gouvernance des sociétés d'État*. La loi a été adoptée et sanctionnée le 14 décembre 2006, huit mois après la publication d'un énoncé de politique à ce sujet par le ministre des Finances.

Les nouvelles dispositions législatives précisent les fonctions du conseil d'administration. Elles prévoient l'établissement de critères de sélection pour les membres du conseil et prescrivent une exigence d'indépendance pour les deux tiers d'entre eux. Elles prévoient la séparation des fonctions de président du conseil et de président-directeur général (déjà en vigueur à la SAQ). Elles prévoient la création d'un comité de vérification, d'un comité des ressources humaines ainsi que d'un comité de gouvernance et d'éthique, dont les fonctions sont désormais déterminées par la loi. Elles établissent de nouvelles règles concernant le plan stratégique ainsi que la divulgation et la publication de renseignements, notamment concernant la rémunération des dirigeants.

La SAQ a entrepris les travaux visant la conformité de l'entreprise aux nouvelles orientations dès la parution de l'énoncé de politique en avril 2006. Le comité de gouvernance et d'éthique a été créé en juin 2006, soit six mois avant l'adoption de la loi. Les comités de vérification et des ressources humaines existaient déjà de façon statutaire. La Société se conforme aussi dans le présent rapport aux exigences de divulgation de la rémunération des six plus hauts salariés et membres de la direction.

Outre les nouvelles dispositions législatives, le conseil d'administration de la Société a poussé la révision de ses règles de gouvernance plus avant en s'adjoignant un groupe de travail composé d'experts externes, à savoir M. Denis Desautels, M. Richard Drouin et M^me^ Louise Roy. Les travaux du groupe et du conseil ont porté sur des aspects plus spécifiques de la gouvernance de la Société et sur sa conformité générale aux bonnes pratiques en ce domaine. Le conseil s'est notamment inspiré à cet égard des mesures que doivent appliquer les sociétés publiques cotées en Bourse et des recommandations du vérificateur général du Québec.

Le groupe de travail a formulé des recommandations qui ont été adoptées par le conseil, notamment concernant l'accueil et la formation continue des administrateurs, la politique de voyage et de séjour des membres du conseil, les activités de développement des relations d'affaires, la création d'un comité des pratiques commerciales, le code d'éthique des employés, le rôle de l'ombudsman et la divulgation d'actes fautifs.

Le conseil d'administration

Au 31 mars 2007, le conseil d'administration comptait huit membres. Au moins un poste était vacant. En vertu de la nouvelle législation applicable, le conseil d'administration peut compter entre 9 et 15 membres.

Le conseil d'administration a tenu 22 séances au cours de l'exercice 2006-2007. Cet exercice fut chargé, notamment en raison de tous les travaux préparatoires et postérieurs à l'entrée en vigueur de la *Loi sur la gouvernance des sociétés d'État* et, plus généralement, en raison de la révision des règles de gouvernance entreprise par la Société elle-même. Le conseil a rempli par ailleurs toutes les fonctions régulières relatives à la conduite des affaires de la Société.

Le conseil est composé de son président, du président-directeur général et de membres nommés par le gouvernement. Le conseil établit les orientations stratégiques de la Société, s'assure de leur mise en application et s'enquiert de toute question qu'il juge importante. Les fonctions du conseil concernent également l'approbation des états financiers, du rapport d'activité annuel et du budget annuel de la SAQ.

Le conseil est imputable des décisions de la Société auprès du gouvernement et le président du conseil est chargé d'en répondre auprès du ministre.

Les quatre comités du conseil d'administration et leurs activités

Le comité de vérification

Afin que le conseil d'administration de la SAQ puisse s'acquitter de ses responsabilités de surveillance, le comité de vérification est chargé d'examiner l'intégrité de l'information financière, ainsi que la qualité des contrôles internes et des communications quant à l'information financière présentée par la Société. Il supervise les activités de la vérification interne.

En 2006-2007, le comité s'est réuni à neuf reprises. Il a examiné les rapports du vérificateur externe (dont les lacunes relevées) et les rapports de la vérification interne. Également, il a discuté des normes et des politiques qui ont trait à l'évaluation et à la gestion intégrée des risques auxquels la Société est exposée.

Le comité des ressources humaines

Le comité des ressources humaines examine et recommande au conseil d'administration les politiques et les pratiques en matière de ressources humaines.

Au cours de l'exercice 2006-2007, le comité s'est réuni à quatre reprises. Le comité a formulé des recommandations au conseil en ce qui a trait à l'évaluation de la haute direction ainsi qu'aux plans de relève de la SAQ. Il a examiné le mandat de négociation pour le renouvellement de la convention collective SPTP afin d'obtenir l'approbation du Conseil du trésor. Il a examiné et recommandé au conseil d'administration l'approbation des objectifs annuels du PDG et la révision des conditions salariales des employés non syndiqués de la Société. Il a également examiné l'évaluation de la performance des membres de la haute direction et recommandé au conseil les augmentations salariales et la bonification pour chacun d'eux.

Le comité de gouvernance et d'éthique

Au cours de l'exercice financier 2006-2007, le comité de gouvernance et d'éthique a été créé afin d'effectuer le recensement de meilleures pratiques de gouvernance et d'éthique en s'inspirant d'orientations énoncées par le gouvernement du Québec et de celles existant dans les entreprises commerciales. Pour l'assister dans la mise en œuvre du nouveau modèle de gouvernance et l'aider à mettre en place des mécanismes de gestion répondant aux critères de transparence, d'intégrité et de responsabilité, un groupe de travail a été mis en place. Un ensemble de documents traitant des mandats du conseil et de ses comités ainsi que des devoirs et obligations des membres du conseil ont été approuvés par le conseil d'administration. Le comité de gouvernance et d'éthique s'est réuni à six reprises au cours de l'exercice 2006-2007.

Le comité exécutif

Le comité exécutif est chargé d'examiner et de recommander au conseil les politiques reliées à l'achat et à la mise en marché des produits, aux engagements financiers, ainsi qu'au développement du réseau des succursales et des agences.

Le comité exécutif s'est réuni à 11 reprises. Il a examiné et approuvé la sélection et le retrait des boissons alcooliques au répertoire de la SAQ. Il a examiné et approuvé les processus d'octroi de contrats et de localisation de succursales et d'agences.

Conseil d'administration

Norman Hébert jr.
Président du conseil d'administration
Nommé le 15 novembre 2006, mandat de deux ans
Président et chef de la direction
Groupe Park Avenue inc.

Licencié en droit de l'Université d'Ottawa et détenteur d'un baccalauréat en commerce de l'Université Concordia, Norman Hébert jr. est, depuis 1991, président et chef de la direction du Groupe Park Avenue inc. M. Hébert a notamment siégé au conseil d'administration d'Hydro-Québec. Il fut aussi président de la Corporation des concessionnaires automobiles de Montréal et président de la section du Québec de la *Young Presidents' Organization*.

Yves Archambault
Administrateur
Nommé le 12 septembre 2003, renouvelé le 16 novembre 2005, mandat de deux ans
Administrateur
Desjardins, Assurances générales
Technologies 20-20 inc.

Licencié des Hautes Études Commerciales (Université de Montréal) Yves Archambault a occupé le poste de vice-président exécutif chez le Groupe Val Royal de 1983 à 1988. Il a été par la suite président et chef de l'exploitation de Réno-Dépôt inc. de 1988 à 1997, puis chef de la direction jusqu'en 2002. Il a également siégé aux conseils d'administration de plusieurs sociétés dont Arcon Canada, Culinar, Kingfisher Plc et Réno-Dépôt inc.

Chantal Bélanger
Administratrice
Nommée le 18 décembre 2002, renouvelée le 16 novembre 2005, mandat de deux ans
Administratrice
Industries Lassonde inc.

Membre de l'Ordre des CGA du Québec et titulaire d'un certificat de 1er cycle en sciences comptables de l'Université du Québec à Rimouski (UQR), Chantal Bélanger possède également un diplôme en gestion bancaire de l'Institut des banquiers canadiens. Elle détient aussi une certification universitaire en gouvernance de sociétés du Collège des administrateurs de sociétés de l'Université Laval la désignant comme administratrice de sociétés certifiée (ASC). Chantal Bélanger a occupé pendant 20 ans différents postes de cadre à La Banque Laurentienne du Canada, où elle fut notamment première vice-présidente aux services financiers aux particuliers pour le Québec.

Gary Mintz
Administrateur
Nommé le 12 septembre 2003, renouvelé le 16 novembre 2005, mandat de deux ans
Vice-président aux achats industriels
La compagnie américaine de fer et métaux inc. (AIM)

Gary Mintz est diplômé de l'Université McGill en commerce et détient une maîtrise en administration des affaires (MBA) de l'Université Concordia. Il est vice-président aux achats industriels de La compagnie américaine de fer et métaux inc. (AIM) depuis 25 ans. L'administrateur participe aussi comme bénévole à de nombreuses œuvres caritatives, notamment pour l'Hôpital général juif et l'Hôpital général pour enfants.

Robert Morier
Administrateur
Nommé le 12 septembre 2003, renouvelé le 16 novembre 2005, mandat de deux ans
Président
Robert Morier inc.

Cet administrateur détient un diplôme d'assureur agréé de même qu'une maîtrise en sciences commerciales de l'Université de Sherbrooke. Président de son propre cabinet en services financiers, Robert Morier a présidé deux campagnes de l'Opération Nez rouge. Il est aussi membre fondateur et trésorier de la Fondation Athlétas, qui soutient le développement des athlètes étudiants de l'Université de Sherbrooke.

Pietro Perrino
Administrateur
Nommé le 3 novembre 2004, mandat de deux ans
Président
Pergu Groupe Conseil inc.
Vice-président
VM Cap
Président du conseil
ZoomMed
Administrateur
Ranaz Corporation

Pietro Perrino est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) de l'Université du Québec à Montréal (UQAM). Il détient également une certification universitaire en gouvernance de sociétés du Collège des administrateurs de sociétés de l'Université Laval le désignant comme un administrateur de sociétés certifié (ASC). En mars 1999, il a fondé Pergu Groupe Conseil inc., où il agit à titre de consultant auprès de dirigeants d'entreprise en élaborant avec eux leur positionnement stratégique et leur développement d'affaires.

Adam Turner
Administrateur
Nommé le 25 mai 2005, mandat de deux ans
Président
Diveo ltée

Détenteur d'un baccalauréat en sciences politiques et français de l'Université de Western en Ontario, Adam Turner est aussi diplômé de l'Institut international de formation des cadres, comptabilité et finance de l'Université McGill. Il occupe le poste de président de Diveo ltée, une entreprise de construction de bâtiments institutionnels, industriels et commerciaux. Adam Turner a agi comme administrateur au sein de nombreuses organisations dont Kids for Kids, Young Entrepreneurs Organization, Shanmark Medical, Prosys Tech, Adtek PhotoMask et Perry Baromedical.

Sylvain Toutant
Administrateur
Nommé le 13 septembre 2004, mandat de cinq ans
Président-directeur général
SAQ
Administrateur
Global Wine & Spirits

Diplômé en administration de l'Université du Québec à Trois-Rivières, Sylvain Toutant œuvre dans le domaine du commerce de détail depuis plus de 15 ans, avant notamment occupé le poste de président et chef de direction de Réno-Dépôt inc. Il a commencé sa carrière en 1985 chez General Motors du Canada, à Montréal. Sa carrière l'a mené ensuite chez Publicité Martin à titre d'adm[illegible]strateur publicitaire, puis, à compter de 1987, chez Groupe Val Royal, la société qui a précédé Réno-Dépôt inc. Sylvain Toutant a occupé le poste d'administrateur au sein de plusieurs conseils, dont celui de la Fondation de l'Hôpital Sainte-Justine.

Note : Michèle Thivierge, administratrice et présidente du conseil d'administration par intérim, a démissionné le 15 novembre 2006.
* Conseil d'administration ** Comité exécutif *** Comité de gouvernance et d'éthique **** Comité de vérification ***** Comité des ressources humaines

Présence des administrateurs aux réunions du conseil et de ses comités

	Conseil d'administration	Comité exécutif	Comité de gouvernance et d'éthique	Comité de vérification	Comité des ressources humaines
Norman Hébert jr. (nommé le 15 novembre 2006)	7/7	4/4	2/2	2/2	1/1
Michèle Thivierge (intérim du 13 avril au 14 novembre 2006)	15/15	7/7	4/4	2/7	0/3
Sylvain Toutant (PDG)	21/22	11/11	–	–	–
Yves Archambault	20/22	10/11	6/6	–	4/4
Chantal Bélanger	21/22	10/11	6/6	9/9	–
Gary Mintz	18/22	9/11	3/6	–	3/4
Robert Morier	22/22	–	–	9/9	4/4
Pietro Perrino	19/22	–	6/6	9/9	–
Adam Turner	17/22	–	4/6	–	4/4

Rémunération des administrateurs*

(en dollars)

Norman Hébert jr.[1,2,3,4,5]	17 917
Michèle Thivierge[1,2,3,4,5]	19 042
Yves Archambault[1,2,3,5]	22 750
Chantal Bélanger[1,2,3,4]	25 500
Gary Mintz[1,2,3,5]	17 250
Robert Morier[1,4,5]	18 500
Pietro Perrino[1,3,4]	19 750
Adam Turner[1,3,5]	15 750
Total	**158 459**

* Rémunération payable aux administrateurs selon le décret numéro 610-2006 adopté le 28 juin 2006 concernant la rémunération des membres des conseils d'administration de six sociétés d'État.

[1] Conseil d'administration [2] Comité exécutif [3] Comité de gouvernance et d'éthique [4] Comité de vérification [5] Comité des ressources humaines

Rémunération des six plus hauts salariés et membres de la direction

(en dollars)

Nom	Titre	Programme de boni annuel	Salaire de base	Autres formes de rémunération[6]
Sylvain Toutant	Président-directeur général	37 275	248 500	–
Philippe Duval	Vice-président à l'exploitation des réseaux de vente et aux ressources humaines	56 875	189 583	10 806
Richard Genest	Vice-président et chef de la direction financière	58 015	193 383	4 257
Luc Vachon	Vice-président à la logistique et à la distribution	54 016	180 052	3 612
Benoit Durand	Vice-président aux ressources informationnelles	52 445	174 817	13 425
Alain Brunet	Vice-président à la commercialisation	52 417	174 724	- 8 840

Note : La SAQ a également versé 240 000 $ à la firme Raymond Chabot Grant Thornton, comptables agréés, pour son travail de vérification des états financiers.

[6] Avantage relié à l'utilisation d'une voiture, appartenance à un ordre professionnel, etc.

Effectif

Par sexes et par groupes d'appartenance

(au 31 mars 2007)

	Hommes	Femmes	Total
Cadres supérieurs	83	42	125
Cadres intermédiaires	61	31	92
Directeurs de succursale	283	92	375
Personnel non syndiqué	9	51	60
SPTP	233	286	519
SEMB-CSN (bureaux)	27	56	83
SEMB-CSN (succursales)[1]	1 184	828	2 012
SEMB-CSN (succursales – temps partiel)	1 038	1 431	2 469
SCFP SL3535 (STSAQ)	586	36	622
Total[2]	**3 504**	**2 853**	**6 357**

SPTP : Syndicat du personnel technique et professionnel

SEMB-CSN : Syndicat des employé(e)s de magasins et de bureaux

SCFP SL3535 (STSAQ) : Syndicat canadien de la fonction publique, local 3535

[1] Cette rubrique comprend les postes réguliers de fin de semaine.

[2] À cet effectif s'ajoutent 75 employés à temps partiel (bureaux) ou temporaires travaillant dans les services administratifs.

Également, 270 employés temporaires et réguliers non titulaires travaillent en période de pointe ou en remplacement du personnel permanent dans les entrepôts.

L'ombudsman, en toute équité

Le poste d'ombudsman aux relations d'affaires et du personnel a été confié à une personne d'expérience, Jacques Desmeules, PDG de la SAQ de 1971 à 1978. L'ombudsman a pour fonction de recevoir les plaintes des partenaires d'affaires ainsi que celles des membres du personnel qui n'ont pas obtenu de réponse satisfaisante de la SAQ. Il doit analyser et traiter ces plaintes selon le principe de l'équité. L'ombudsman, dont la fonction relève directement du conseil d'administration, jouit d'ailleurs d'une indépendance absolue à l'égard de la direction de la SAQ de façon qu'il puisse exercer sa tâche en toute impartialité. Il a un pouvoir de recommandation auprès du conseil d'administration, auquel il présente, deux fois par année, un rapport de ses activités, comme ce fut le cas en 2006-2007. Au cours de cet exercice, il a traité de nombreux dossiers reliés aux relations avec le personnel et aux pratiques commerciales de la SAQ et a formulé des recommandations. L'ombudsman peut recevoir les plaintes de tous les membres du personnel de tous les fournisseurs de la SAQ et non les seules plaintes des fournisseurs de boissons alcooliques et des titulaires de permis émis en vertu de la *Loi sur les permis d'alcool*. En plus d'être membre du Forum canadien des ombudsmans, l'ombudsman de la SAQ souscrit au code de déontologie de l'*International Ombudsman Association* (IOA), dont il est membre certifié.

Code d'éthique et de déontologie des membres du conseil d'administration de la Société des alcools du Québec

Préambule

Considérant que les membres du conseil d'administration doivent se doter d'un code d'éthique et de déontologie dans le respect des principes et règles édictés par le *Règlement sur l'éthique et la déontologie des administrateurs publics (ci-après appelé « Règlement »)* adopté dans le cadre de la *Loi sur le ministère du Conseil exécutif* (L.R.Q., c M-30, a 3.0.1 et 3.0.2 ; 1997, c. 6, a. 1);

Considérant que la loi et le *Règlement sur l'éthique et la déontologie des administrateurs publics* prévoient des principes d'éthique et des règles de déontologie applicables aux membres du conseil d'administration, lesquels sont en partie reproduits à titre informatif à l'*Annexe 1* du présent code;

Considérant que l'adoption d'un code d'éthique et de déontologie a pour objet de préserver et de renforcer le lien de confiance des citoyens dans l'intégrité et l'impartialité de l'administration de la Société, de favoriser la transparence et de responsabiliser l'administration et les administrateurs publics;

Considérant que les membres du conseil d'administration désirent doter l'entreprise d'un code d'éthique et de déontologie propre à l'entreprise;

En considération de ce qui précède, les membres du conseil d'administration adoptent le code d'éthique et de déontologie qui suit :

Section 1

Interprétation

1. Dans le présent code, à moins que le contexte n'indique un sens différent :

a) « membre du conseil » désigne un membre du conseil d'administration de la Société, qu'il exerce ou non une fonction à plein temps;
b) « association » désigne une association ou un regroupement de personnes, de société ayant un intérêt direct ou indirect dans le commerce des boissons alcooliques ou l'organisation du commerce des boissons alcooliques;
c) « autorité compétente » désigne le secrétaire général associé responsable des emplois supérieurs au ministère du Conseil exécutif;
d) « conjoint » comprend les époux ainsi que les personnes vivant maritalement l'une avec l'autre depuis plus d'un an;
e) « conseil » désigne le conseil d'administration de la Société;
f) « contrat » comprend un contrat projeté;
g) « entreprise » désigne toute forme d'unité économique de production de biens ou de services ou de toute autre affaire à caractère commercial, industriel ou financier;
h) « famille immédiate » désigne le conjoint et les enfants à charge;
i) « loi » désigne la *Loi sur la Société des alcools du Québec*, L.R.Q. c. S 13, telle qu'elle a été amendée et modifiée à l'occasion; et
j) « Société » désigne la Société des alcools du Québec.

2. Dans le présent code, l'interdiction de poser un geste inclut la tentative de poser ce geste et/ou l'incitation à le poser.

Section 2

Dispositions générales

3. Le présent code a pour objet d'établir les principes d'éthique et les règles de déontologie de la Société.

Les principes d'éthique tiennent compte de la mission de la Société, des valeurs qui sous-tendent son action et de ses principes généraux de gestion.

Les règles de déontologie portent sur les devoirs et obligations des membres du conseil; elles les explicitent et les illustrent de façon indicative.

4. Le membre du conseil est tenu, dans l'exercice de ses fonctions, de respecter les principes d'éthique et les règles de déontologie prévus par la loi et le *Règlement sur l'éthique et la déontologie des administrateurs publics*, ainsi que ceux établis dans le présent code d'éthique et de déontologie. En cas de divergence, les dispositions les plus exigeantes doivent s'appliquer.

5. Dans les 30 jours de l'adoption du présent code par le conseil, chaque membre du conseil doit remplir et signer l'attestation reproduite à l'*Annexe 2* du présent code; cette attestation, une fois remplie, est remise au président du conseil qui doit la remettre au secrétaire de la Société aux fins de conservation.

Chaque nouveau membre du conseil doit faire de même dans les 30 jours de sa nomination.

6. Le membre du conseil s'engage à collaborer avec le président du conseil et à se conformer aux avis qu'il peut être appelé à donner verbalement ou par écrit.

Section 3

Principes d'éthique

7. Pendant toute la durée de son mandat, le membre du conseil doit agir avec prudence, diligence, honnêteté et loyauté dans l'intérêt de la Société.

Le membre du conseil doit accomplir sa tâche avec efficacité, assiduité et dans le respect du droit et de l'équité.

Dans l'exécution de ses fonctions, le membre du conseil fait bénéficier ses collègues et la Société des connaissances ou aptitudes qu'il a acquises au cours de sa carrière.

8. Le membre du conseil ne peut exercer ses fonctions dans son propre intérêt ni dans celui d'un tiers.

9. Le membre du conseil prend ses décisions de façon à assurer et à maintenir le lien de confiance avec les clients, les fournisseurs, les partenaires de la Société ainsi qu'avec le gouvernement.

10. Le membre du conseil doit assurer et préserver la confidentialité des informations qu'il obtient dans l'exercice de ses fonctions du membre du conseil; il doit s'assurer de la destruction de tout document confidentiel lorsque ce dernier n'est plus nécessaire à l'exécution de son mandat du membre du conseil; il doit user de retenue dans ses conversations afin de ne pas favoriser une partie au détriment d'une autre sur le plan des liens d'affaires qu'elle a ou pourrait avoir avec la Société.

11. Par souci de transparence, les décisions du conseil d'administration sont, sauf décision contraire du conseil pour des motifs sérieux, publiques; par ailleurs, les délibérations, les positions défendues par les membres ainsi que les votes de ces derniers sont confidentiels.

Section 4

Règles de déontologie

12. Le membre du conseil doit éviter de se placer dans une situation de conflit entre son intérêt personnel et les obligations de ses fonctions. Il doit éviter de se placer dans toute situation pouvant jeter un doute raisonnable sur sa capacité de s'acquitter de ses devoirs avec loyauté sans partage.

13. Le membre du conseil à temps plein dont le président-directeur général ne peut, sous peine de révocation, avoir un intérêt direct ou indirect dans un organisme, une entreprise ou une association mettant en conflit son intérêt personnel et celui de la Société. Toutefois, cette révocation n'a pas lieu si un tel intérêt lui échoit par succession ou donation pourvu qu'il y renonce ou en dispose avec diligence.

Tout autre membre du conseil qui a ou dont l'employeur a un intérêt direct ou indirect dans un organisme, une entreprise, un contrat ou une association doit dénoncer par écrit cet intérêt au président du conseil d'administration et, le cas échéant, s'abstenir de participer à toute délibération et à toute décision portant sur l'organisme, l'entreprise, le contrat ou l'association dans lequel il a cet intérêt. Il doit en outre se retirer de la séance pour la durée des délibérations et du vote relatifs à cette question.

Il doit également dénoncer dès qu'il en a connaissance les droits qu'il peut faire valoir contre la Société, en indiquant, le cas échéant, leur nature et leur valeur.

14. Le membre du conseil est tenu à la discrétion sur ce dont il a connaissance dans l'exercice ou à l'occasion de l'exercice de ses fonctions et est tenu, à tout moment, de respecter le caractère confidentiel de l'information ainsi reçue.

Tout document identifié par le conseil d'administration ou par le secrétaire général comme étant confidentiel revêt un caractère confidentiel et ne peut être transmis, communiqué ou son contenu divulgué à quiconque par le membre du conseil sans une autorisation expresse du conseil.

15. Le membre du conseil ne peut accepter aucun cadeau, marque d'hospitalité ou autre avantage autres que ceux d'usage et d'une valeur modeste.

Tout autre cadeau, marque d'hospitalité ou avantage reçu doit être retourné au donateur ou à la Société.

16. Le membre du conseil ne peut accepter ni solliciter pour lui-même ou pour un tiers aucun avantage ou bénéfice d'une personne, entreprise ou association faisant affaires avec la Société ou agissant au nom ou pour le bénéfice d'une telle personne, entreprise ou association, si cet avantage ou bénéfice est destiné à ou susceptible de l'influencer dans l'exercice de ses fonctions ou de générer des attentes en ce sens.

17. Sous réserve du présent code, le membre du conseil ne peut prendre d'engagement à l'égard de tiers ni leur accorder aucune garantie relativement au vote qu'il peut être appelé à donner ou à quelque décision que ce soit que le conseil peut être appelé à prendre.

Code d'éthique et de déontologie des membres du conseil d'administration de la Société des alcools du Québec

Section 5

Divulgation et abstention

18. La divulgation requise à l'article 13 se fait lors de la première réunion :

a) au cours de laquelle le contrat ou la question concernée est à l'étude; ou

b) suivant le moment où le membre du conseil qui n'avait aucun intérêt dans le contrat ou la question concernée à l'étude en acquiert un; ou

c) suivant le moment où le membre du conseil acquiert un intérêt dans le contrat déjà conclu; ou

d) suivant le moment où devient le membre du conseil toute personne ayant un intérêt dans un contrat ou une question sous étude.

19. Le membre du conseil doit effectuer la divulgation requise à l'article 13 dès qu'il a connaissance d'un contrat visé par cet article et qui, dans le cadre de l'activité commerciale normale de la Société, ne requiert pas l'approbation des membres du conseil.

20. Les articles 12, 13, 18, 19 et 21 s'appliquent également lorsque l'intérêt concerné est détenu par un membre de la famille immédiate du membre du conseil.

21. Le membre du conseil doit remettre au président du conseil, dans les 30 jours de sa nomination et le 31 mars de chaque année où il demeure en fonction, une déclaration en la forme prévue à l'*Annexe 3* et contenant les informations suivantes :

a) le nom de toute entreprise dans laquelle il détient, directement ou indirectement, des valeurs mobilières ou des biens, incluant des parts sociales, en précisant la nature et la quantité en nombre et en proportion des valeurs mobilières détenues et la valeur des biens;

b) le nom de toute entreprise pour laquelle il exerce des fonctions ou dans laquelle il a un intérêt direct ou indirect sous forme de créance, droit, priorité, hypothèque ou avantage financier ou commercial significatif;

c) le nom de toute association dans laquelle il exerce des fonctions ou dans laquelle il est membre en précisant ses fonctions le cas échéant ainsi que les objets visés par cette association.

Le membre du conseil pour qui les dispositions des paragraphes a) à c) ne trouvent pas d'application doit remplir une déclaration à cet effet et la remettre au président du conseil.

Le membre du conseil doit également produire une telle déclaration dans les 30 jours de la survenance d'un changement significatif à son contenu.

Les déclarations remises en vertu du présent article sont traitées de façon confidentielle.

22. Le président du conseil remet les déclarations reçues en application des articles 13 et 18 à 21 au secrétaire de la Société qui les conserve dans les dossiers de la Société.

Section 6

Administrateurs nommés à d'autres conseils

23. Le membre du conseil nommé par la Société afin d'exercer des fonctions d'administrateur auprès d'un autre organisme ou entreprise (ci-après la « personne nommée ») est tenue de respecter les principes d'éthique et les règles de déontologie prévus par la loi, par le règlement et par le présent code, ainsi que ceux établis dans le code d'éthique et de déontologie de tel organisme ou entreprise. En cas de divergence, les principes et les règles les plus exigeants s'appliquent.

24. Le membre du conseil n'a droit, pour l'exercice de ses fonctions, qu'à la seule rémunération reliée à celle-ci. Cette rémunération ne peut comprendre, même en partie, des avantages pécuniaires tels que ceux établis notamment par des mécanismes d'intéressement basés sur la variation de la valeur des actions ou sur la participation au capital-actions de l'entreprise. Toutefois, toute rémunération allouée au président-directeur général occupant un poste à temps plein au sein de la Société doit être versée directement au nom de la Société.

25. Sous réserve de ses engagements de confidentialité et de ses devoirs d'honnêteté et de loyauté et généralement des engagements de même nature découlant de la loi et du code d'éthique de l'organisme ou de l'entreprise au sein duquel la personne nommée exerce des fonctions d'administrateur, cette dernière doit informer la Société de toute question soulevée à l'ordre du jour d'une réunion du conseil d'administration de tel organisme ou entreprise qui pourrait avoir un impact significatif sur le plan financier, sur la réputation ou sur les opérations de la Société. La personne nommée est tenue d'informer la Société de toute question dans un délai raisonnable, et ce, préalablement aux votes des administrateurs.

Section 7

Dispenses

26. Les dispositions du présent code relatives aux déclarations et aux conflits d'intérêts ne s'appliquent pas :

a) à la détention d'intérêts par l'intermédiaire d'un fonds commun de placement à la gestion duquel le membre du conseil ne participe ni directement ni indirectement;

b) à la détention d'intérêts par l'intermédiaire d'une fiducie sans droit de regard dont le bénéficiaire ne peut prendre connaissance de la composition;

c) à un intérêt qui, de par sa nature et son étendue, est commun à la population en général ou à un secteur particulier dans lequel œuvre le membre du conseil;

d) à la détention de titres émis ou garantis par un organisme ou une entreprise du gouvernement au sens de la *Loi sur le vérificateur général (l.r.q., chapitre v-5.01)* à des conditions identiques pour tous.

Section 8

Processus disciplinaire

27. Le président du conseil veille à l'application du présent code, en interprète les dispositions et s'assure du respect des principes d'éthique et des règles de déontologie par les membres du conseil. Le président du conseil a pour mandat :

a) de donner son avis et de fournir son soutien à la Société et à tout membre du conseil confronté à une situation qu'il estime poser un problème;
b) de traiter toute demande d'information relative au présent code;
c) de faire enquête de sa propre iniative ou réception d'allégations d'irrégularités au présent code.

28. Le secrétaire de la Société tient des archives où il conserve, notamment, les déclarations, divulgations et attestations qui doivent lui être transmises en vertu du présent code ainsi que les rapports, décisions et avis consultatifs.

29. Le président du conseil peut consulter et recevoir des avis de conseillers ou experts externes sur toute question qu'il juge à propos.

30. Le président du conseil préserve l'anonymat des plaignants, requérants et informateurs à moins d'intention manifeste à l'effet contraire. Il ne peut être contraint de révéler une information susceptible de dévoiler leur identité, sauf si la loi ou le tribunal l'exige.

31. Lorsque le président du conseil a des motifs raisonnables de croire qu'un membre du conseil n'a pas respecté l'une ou l'autre des dispositions du présent code, il en informe immédiatement le conseil et l'autorité compétente en lui remettant une copie complète de son dossier.

32. Tout employé ou membre du conseil de la Société peut, de sa propre initiative, déposer une plainte contre un membre du conseil auprès de l'autorité compétente.

33. Le dossier de plainte est traité par l'autorité compétente et une sanction, le cas échéant, est imposée à l'administrateur en défaut conformément à ce que prévoit le *Règlement sur l'éthique et la déontologie des administrateurs publics*.

Section 9

Dispositions finales

34. Le présent code d'éthique et de déontologie entre en vigueur à compter de son adoption par le conseil d'administration de la Société.

Il n'a aucun effet rétroactif.

Annexe 1

Extraits de lois et règlement relatifs aux principes d'éthique et aux règles de déontologie applicables aux administrateurs publics

Loi sur la Société des alcools du Québec
[conflit d'intérêts]

13. Aucun membre du conseil d'administration qui exerce une fonction à plein temps au sein de la Société ne peut, sous peine de déchéance de sa charge, avoir un intérêt direct ou indirect dans une entreprise mettant en conflit son intérêt personnel et celui de la Société. Toutefois, cette déchéance n'a pas lieu si cet intérêt lui échoit par succession ou par donation pourvu qu'il y renonce ou en dispose avec diligence.

[révélation d'intérêt]

Tout autre membre du conseil d'administration ayant un intérêt dans une entreprise doit, sous peine de déchéance de sa charge, le révéler par écrit au président du conseil et s'abstenir de participer à toute décision portant sur l'entreprise dans laquelle il a un intérêt.

Code civil du Québec

Art. 321. L'administrateur est considéré comme mandataire de la personne morale. Il doit, dans l'exercice de ses fonctions, respecter les obligations que la loi, l'acte constitutif et les règlements lui imposent et agir dans les limites des pouvoirs qui lui sont conférés.

Art. 322. L'administrateur doit agir avec prudence et diligence. Il doit aussi agir avec honnêteté et loyauté dans l'intérêt de la personne morale.

Art. 323. L'administrateur ne peut confondre les biens de la personne morale avec les siens; il ne peut utiliser, à son profit ou au profit d'un tiers, les biens de la personne morale ou l'information qu'il obtient en raison de ses fonctions à moins qu'il ne soit autorisé à le faire par les membres de la personne morale.

Code d'éthique et de déontologie des membres du conseil d'administration de la Société des alcools du Québec

Art. 324. L'administrateur doit éviter de se placer dans une situation de conflit entre son intérêt personnel et ses obligations d'administrateur.

Il doit dénoncer à la personne morale tout intérêt qu'il a dans une entreprise ou une association susceptible de le placer en situation de conflit d'intérêts, ainsi que les droits qu'il peut faire valoir contre elle, en indiquant, le cas échéant, leur nature et leur valeur. Cette dénonciation d'intérêts est consignée au procès-verbal des délibérations du conseil d'administration ou à ce qui en tient lieu.

Art. 325. Tout administrateur peut, même dans l'exercice de ses fonctions, acquérir, directement ou indirectement, des droits dans les biens qu'il administre ou contracte avec la personne morale.

Il doit signaler aussitôt le fait à la personne morale, en indiquant la nature et la valeur des droits qu'il acquiert, et demander que le fait soit consigné au procès-verbal des délibérations du conseil d'administration ou à ce qui en tient lieu. Il doit, sauf nécessité, s'abstenir de délibérer et de voter sur la question. La présente règle ne s'applique pas, toutefois, aux questions qui concernent la rémunération de l'administrateur ou ses conditions de travail.

Art. 326. Lorsque l'administrateur de la personne morale omet de dénoncer correctement et sans délai une acquisition ou un contrat, le tribunal, à la demande de la personne morale ou d'un membre, peut, entre autres mesures, annuler l'acte ou ordonner à l'administrateur de rendre compte et de remettre à la personne morale le profit réalisé ou l'avantage reçu.

L'action doit être intentée dans l'année qui suit la connaissance de l'acquisition ou du contrat.

Règlement sur l'éthique et la déontologie des administrateurs publics

Chapitre II
Principes d'éthique et règles générales de déontologie

4. Les administrateurs publics sont nommés ou désignés pour contribuer, dans le cadre de leur mandat, à la réalisation de la mission de l'État et, le cas échéant, à la bonne administration de ses biens.

Leur contribution doit être faite dans le respect du droit, avec honnêteté, loyauté, prudence, diligence, efficacité, assiduité et équité.

5. L'administrateur public est tenu, dans l'exercice de ses fonctions, de respecter les principes d'éthique et les règles de déontologie prévus par la loi et le présent règlement, ainsi que ceux établis dans le code d'éthique et de déontologie qui lui est applicable. En cas de divergence, les principes et les règles les plus exigeants s'appliquent.

Il doit, en cas de doute, agir selon l'esprit de ces principes et de ces règles. Il doit de plus organiser ses affaires personnelles de telle sorte qu'elles ne puissent nuire à l'exercice de ses fonctions.

L'administrateur public qui, à la demande d'un organisme ou d'une entreprise du gouvernement, exerce des fonctions d'administrateur dans un autre organisme ou entreprise, ou en est membre, est tenu aux mêmes obligations.

6. L'administrateur public est tenu à la discrétion sur ce dont il a connaissance dans l'exercice ou à l'occasion de l'exercice de ses fonctions et est tenu, à tout moment, de respecter le caractère confidentiel de l'information ainsi reçue.

Cette obligation n'a pas pour effet d'empêcher un administrateur public représentant ou lié à un groupe d'intérêts particulier de le consulter ni de lui faire rapport, sauf si l'information est confidentielle suivant la loi ou si le conseil d'administration exige le respect de la confidentialité.

7. L'administrateur public doit, dans l'exercice de ses fonctions, prendre ses décisions indépendamment de toutes considérations politiques partisanes.

8. Le président du conseil d'administration, le premier dirigeant d'un organisme ou d'une entreprise et les administrateurs publics à temps plein doivent faire preuve de réserve dans la manifestation publique de leurs opinions politiques.

9. L'administrateur public doit éviter de se placer dans une situation de conflit entre son intérêt personnel et les obligations de ses fonctions.

Il dout dénoncer à l'organisme ou à l'entreprise dans lequel il est nommé ou désigné tout intérêt direct ou indirect qu'il a dans un organisme, une entreprise ou une association susceptible de le placer dans une situation de conflit d'intérêts, ainsi que les droits qu'il peut faire valoir contre l'organisme ou l'entreprise, en indiquant, le cas échéant, leur nature et leur valeur.

Sous réserve de l'article 6, l'administrateur public nommé ou désigné dans un autre organisme ou entreprise doit faire aussi cette dénonciation à l'autorité qui l'a nommé ou désigné.

10. L'administrateur public à temps plein ne peut, sous peine de révocation, avoir un intérêt direct ou indirect dans un organisme, une entreprise ou une association mettant en conflit son intérêt personnel et celui de l'organisme ou de l'entreprise dans lequel il est nommé ou désigné. Toutefois, cette révocation n'a pas lieu si un tel intérêt lui échoit par succession ou donation pourvu qu'il y renonce ou en dispose avec diligence.

Tout autre administrateur public qui a un intérêt direct ou indirect dans un organisme, une entreprise ou une association qui met en conflit son intérêt personnel et celui de l'organisme ou entreprise dans lequel il est nommé ou désigné doit, sous peine de révocation, dénoncer par écrit cet intérêt au président du conseil d'administration et, le cas échéant, s'abstenir de participer à toute délibération et à toute décision portant sur l'organisme, l'entreprise ou l'association dans lequel il a cet intérêt. Il doit en outre se retirer de la séance pour la durée des délibérations et du vote relatifs à cette question.

Le présent article n'a toutefois pas pour effet d'empêcher un administrateur public de se prononcer sur des mesures d'application générale relatives aux conditions de travail au sein de l'organisme ou de l'entreprise par lesquelles il serait aussi visé.

11. L'administrateur public ne doit pas confondre les biens de l'organisme ou de l'entreprise avec les siens et ne peut les utiliser à son profit ou au profit du tiers.

12. L'administrateur public ne peut utiliser à son profit ou au profit de tiers l'information obtenue dans l'exercice ou à l'occasion de l'exercice de ses fonctions.

Cette obligation n'a pas pour effet d'empêcher un administrateur public représentant ou lié à un groupe d'intérêts particulier de le consulter ni de lui faire rapport, sauf si l'information est confidentielle suivant la loi ou si le conseil d'administration exige le respect de la confidentialité.

13. L'administrateur public à plein temps doit exercer ses fonctions de façon exclusive sauf si l'autorité qui l'a nommé ou désigné le nomme ou le désigne aussi à d'autres fonctions. Il peut, toutefois, avec le consentement écrit du président du conseil d'administration, exercer des activités didactiques pour lesquelles il peut être rémunéré et des activités non rémunérées dans des organismes sans but lucratif.

Le président du conseil d'administration peut pareillement être autorisé par le secrétaire général du conseil exécutif. Toutefois, le président du conseil d'administration d'un organisme ou d'une entreprise du gouvernement qui détient cent pour cent des actions d'un autre organisme ou entreprise du gouvernement est l'autorité qui peut donner une telle autorisation au président du conseil d'administration de ce dernier organisme ou entreprise.

14. L'administrateur public ne peut accepter aucun cadeau, marque d'hospitalité ou autre avantage que ceux d'usage et d'une valeur modeste.

Tout autre cadeau, marque d'hospitalité ou avantage reçu doit être retourné au donateur ou à l'État.

15. L'administrateur public ne peut, directement ou indirectement, accorder, solliciter ou accepter une faveur ou un avantage indu pour lui-même ou pour un tiers.

16. L'administrateur public doit, dans l'exercice de ses fonctions, éviter de se laisser influencer par des offres d'emploi.

17. L'administrateur public qui a cessé d'exercer ses fonctions doit se comporter de façon à ne pas tirer d'avantages indus de ses fonctions antérieures au service de l'organisme ou de l'entreprise.

18. L'administrateur public qui a cessé d'exercer ses fonctions ne doit pas divulguer une information confidentielle qu'il a obtenue ni donner à quiconque des conseils fondés sur de l'information non disponible au public concernant l'organisme ou l'entreprise pour lequel il a travaillé, ou un autre organisme ou entreprise avec lequel il avait des rapports directs importants au cours de l'année qui a précédé la fin de son mandat.

Il lui est interdit, dans l'année qui suit la fin de ses fonctions, d'agir au nom ou pour le compte d'autrui relativement à une procédure, à une négociation ou à une autre opération à laquelle l'organisme ou l'entreprise pour lequel il a agi est partie et sur laquelle il détient de l'information non disponible au public.

Les administrateurs publics d'un organisme ou d'une entreprise visé au premier alinéa ne peuvent traiter, dans les circonstances qui sont prévues à cet alinéa, avec l'administrateur public qui y est visé dans l'année où celui-ci a quitté ses fonctions.

19. Le président du conseil d'administration doit s'assurer du respect des principes d'éthique et des règles de déontologie par les administrateurs publics de l'organisme ou de l'entreprise.

Code d'éthique et de déontologie
des membres du conseil d'administration
de la Société des alcools du Québec

Annexe 2

Attestation

Je, soussigné(e), _____, domicilié(e) et résidant au _____
en la ville de _____, province de Québec, administrateur(trice) à la Société des alcools du Québec, déclare avoir pris connaissance du Code d'éthique et de déontologie des administrateurs de la Société des alcools du Québec adopté par le conseil d'administration le _____ et en comprendre le sens et la portée.

Je, par la présente, me déclare lié(e) envers la Société des alcools du Québec par chacune des dispositions dudit Code d'éthique et de déontologie des administrateurs de la Société des alcools du Québec tout comme s'il s'agissait d'un engagement contractuel de ma part.

Donné à _____ _____, ce _____e jour du mois de _____ 200 ___.

_____ _____
Témoin Administrateur(trice)

Annexe 3

Avertissement

Le(la) déclarant(e), pour comprendre la portée de ses obligations, devrait se référer au Code d'éthique et de déontologie des membres du conseil d'administration de la Société des alcools du Québec et en particulier, aux notions d'entreprise et d'intérêt telles qu'elles sont précisées au Code d'éthique et de déontologie.

Déclaration :

Je, _____, (membre du conseil) de la Société des alcools du Québec), déclare les intérêts suivants :

1. Au meilleur de ma connaissance, voici la liste des fonctions qu'un membre de ma famille immédiate ou moi-même exerce ou des intérêts qu'un membre de ma famille immédiate ou moi-même détient dans les entreprises suivantes, telle que cette expression est définie au Code d'éthique et de déontologie :

Nature du lien ou de l'intérêt

Entreprise	Fonction	Créancier	Nombre d'actions ou de parts détenues	Autre	Pourcentage des parts détenues

2. Au meilleur de ma connaissance, voici la liste des entreprises, telle que cette expression est définie au Code d'éthique et de déontologie, à l'égard desquelles mon employeur, la personne morale, la société ou autre entreprise, dont un membre de ma famille immédiate ou moi-même est propriétaire, actionnaire, administrateur(trice) ou dirigeant(e), ***exerce*** des fonctions et/ou ***détient*** des intérêts :

Nature du lien ou de l'intérêt

Entreprise	Fonction	Créancier	Nombre d'actions ou de parts détenues	Autre	Pourcentage des parts détenues

3. Au meilleur de ma connaissance, voici la liste des fonctions que moi-même, mon employeur, la personne morale, la société ou l'entreprise dont un membre de ma famille immédiate ou moi-même est propriétaire, actionnaire, administrateur(trice) ou dirigeant(e) ***exerce*** dans les associations suivantes, telle que cette expression est définie au Code d'éthique et de déontologie :

Nature du lien ou de l'intérêt

Association	Fonction	Membre	Objet

_____ _____ _____ _____
Signature Fonction Date :

Pour obtenir un exemplaire supplémentaire de ce rapport, s'adresser à :

SAQ
Service des affaires publiques
905, av. De Lorimier
Montréal (Québec)
H2K 3V9
Téléphone : 514 254-6000, poste 6534
Télécopieur : 514 873-3332

Le rapport annuel de la SAQ est produit par la Vice-présidence aux affaires publiques et aux communications avec la collaboration de la Vice-présidence aux finances.

Gestion de la publication : Alain Bolduc, vice-président aux affaires publiques et aux communications, adjoint au PDG

Rédaction de la section générale et coordination : Bernard Duchesne
Rédaction de la section financière : Équipe de la comptabilité corporative
Coordination photographique : Richard Bellefleur
Révision : Marie Laporte et Monique Thouin
Conception et design graphique : CG3 inc. | Communications | Graphisme
Photographie : F2.8photo
Prepresse et impression : IntraMédia

Imprimé au Québec
ISSN 0845-44594-5
ISBN 978-2-550-50115-2
Dépôt légal – 2e trimestre 2007
Bibliothèque et Archives nationales du Québec

Le genre masculin est utilisé sans aucune discrimination et dans le seul but d'alléger le texte.

Ce document a été imprimé avec des encres végétales sur du papier fabriqué au Québec par CASCADES à partir d'énergie biogaz, certifié ÉcoLogo et contenant des fibres recyclées postconsommation.

Merci aux employés de la SAQ qui ont accepté de figurer dans le rapport annuel 2007.

SAO